

**ANALISIS PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK  
PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SURYA SEKAWAN MANDIRI  
BOJA KENDAL  
SKRIPSI**

Disusun untuk Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat

Guna Memperoleh Gelar Sarjana Strata (S.1)

dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh :

**MUHAMMAD ZAINUDIN**

**NIM 112411054**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO**

**SEMARANG**

**2015**

Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag.

Jl. Tanjungsari 31 Rt/Rw 07/V Tambakaji Ngaliyan Semarang

Mohammad Nadzir, SHI., MSI.

Perum Taman Beringin Elok H-19 Rt/Rw 06/XII Beringin Ngaliyan Semarang

---

### PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp. : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Skripsi

A.n. Sdr. Muhammad Zainudin

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo

Di Semarang

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Setelah saya memberikan bimbingan dan koreksi seperlunya, bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara :

Nama : Muhammad Zainudin

Nim : 112411054

Judul : ANALISIS PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK  
PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SURYA SEKAWAN MANDIRI BOJA  
KENDAL

Dengan ini, saya mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera dimunaqosahkan.

Demikian harap menjadi maklum.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

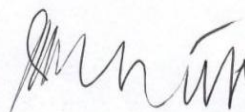
Semarang, 2 November 2015

Pembimbing I

Pembimbing II



Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag.  
NIP. 19590413 198703 2 001



Mohammad Nadzir, SHI., MSI.  
NIP. 19730923 200312 1 002



KEMENTERIAN AGAMA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO SEMARANG  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

Jl. Prof. Dr. Hamka (Kampus III) Ngaliyan Telp/Fax (024) 7601291.7624691, Semarang 50185

**PENGESAHAN**

Nama : Muhammad Zainudin  
NIM : 112411054  
Jurusan : Ekonomi Islam  
Judul : ANALISIS PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK  
PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SURYA SEKAWAN MANDIRI  
BOJA KENDAL

Telah memunafasahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN  
Walisongo Semarang dinyatakan lulus pada tanggal :

3 Desember 2015

Dan dapat diterima sebagai pelengkap ujian akhir Program Sarjana Strata Satu (S1) guna  
memperoleh Gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Semarang, 14 Desember 2015

Ketua Sidang

**Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag.**  
NIP. 19730811 200003 1 004

Sekretaris Sidang,

**Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag.**  
NIP. 19590413 198703 2 001

Penguji I,

**Prof. Dr. H. Mujiyono, MA.**  
NIP. 19590215 198503 1 005

Penguji II,

**A. Turmudi, SH., M.Ag.**  
NIP. 19690708 200501 1 004



Pembimbing I

**Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag.**  
NIP. 19590413 198703 2 001

Pembimbing II

**Mohammad Nadzir, SHI., MSI.**  
NIP. 19730923 200312 1 002

## MOTTO

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ ﴿٢﴾

*dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran.*  
(Q.S. Al Maa-idah (5) : 2)

Al-Hikmah

“Jalin erat untuk maslahat,lepas bebas untuk mafsadat”

Prof. Dr. H. Mujiyono, MA.

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya persembahkan untuk kedua orang tuaku yang paling saya cintai dan sayangi Bapak Maksum dan Ibu Jubaidah yang selalu mendo'akan setiap langkahku untuk menggapai cita-citaku.

### DEKLARASI

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pikiran-pikiran orang lain kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan bahan rujukan.

Semarang, 2 November 2015

Deklarator



Muhammad Zainudin  
NIM. 112411054



## ABSTRAK

Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang paling diminati oleh nasabah di BMT Surya Sekawan Mandiri, sekaligus menjadikan produk yang paling unggul di BMT, namun semua itu tidak sesuai dengan harapan dan timbal balik antara nasabah dan BMT untuk saling menguntungkan. Semakin banyaknya nasabah yang mengajukan pembiayaan *murabahah* dan semakin berkembangnya jumlah nasabah dari tahun ketahun tidak pernah menurun, namun pada saat tahun 2013 menuju ke tahun 2014 nasabah BMT semakin menurun menjadi -11%. Akan tetapi, menurunnya nasabah di BMT tidak mempengaruhi akan pembiayaannya, justru semakin tambah meningkat. Masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah mengapa terjadi penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri? Dan bagaimana kebijakan yang dikeluarkan oleh BMT dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah?

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui problem penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan *murabahah*, bagaimana upaya BMT Surya Sekawan Mandiri untuk menangani masalah dari penurunan nasabah pada produk pembiayaan *murabahah*.

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah diskriptif kualitatif yaitu menggambarkan dan menguraikan data-data yang telah terkumpul. Dan penelitian ini menganalisis data-data dengan menerapkan 4 sifat Nabi Muhammad, prinsip 5C dan tiga jenis kebijakan yang berkaitan dengan manajemen risiko kredit.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan *murabahah* di BMT Surya Sekawan Mandiri, karena dua faktor, yaitu faktor internal dan faktor eksternal, dimana faktor internalnya adalah kurang telitinya karyawan dalam memilih nasabah yang baik, kurang menguasainya karyawan dalam mengetahui produk pembiayaan murabahah, kecurangan yang dilakukan oleh mantan karyawan yang masih meminta angsuran kepada nasabah. Sedangkan faktor eksternal ada dua, yaitu disengaja dan tidak disengaja, dimana faktor yang disengaja karena karakter dari nasabah yang sulit di pahami, yang akhirnya tidak bertanggungjawab dengan pinjamannya, faktor yang tidak disengaja karena kebangrutan yang dialami nasabah, kecelakaan yang dialami nasabah, hingga menyebabkan meninggalnya nasabah. Dari dua faktor itu BMT Surya Sekawan Mandiri berupaya untuk mengambil kebijakan untuk mengurangi dan membatasi nasabah yang mengajukan pembiayaan ataupun memperbaiki pembiayaan murabahah dengan ketentuan nasabah yang benar-benar bisa bertanggungjawab akan pembiayaan yang nasabah ajukan.

Kata kunci: BMT Surya Sekawan Mandiri (SSM), *murabahah*, penurunan nasabah, faktor internal, faktor eksternal

## KATA PENGANTAR

*Bismillahirrahmanirrahim.....*

*Alhamdulillah wa Syukurlillah*, segala puji dan syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT yang Maha Pengasih dan Maha Penyayang, yang telah melimpahkan Rahmat dan Hidayat-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Sholawat serta salam penulis panjatkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari alam kebodohan menuju alam yang penuh dengan keilmiahan.

Berkat *taufiq, hidayah dan inayah*-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul : **Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal**. Sebagai suatu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.EI) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.

Dengan tersusunnya skripsi ini, penulis mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi ini, yang terhormat :

1. Prof. Dr. H. Muhibbin, M.Ag. Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
2. Dr. Imam Yahya, M.Ag. Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.



3. Dr. H. Nur Fatoni, M.Ag. Selaku ketua pengelola Program Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
4. H. Khoirul Anwar, M.Ag. Selaku Wali studi saya yang selalu membimbing dalam kuliah.
5. Prof. Dr. Hj. Siti Mujibatun, M.Ag. Selaku pembimbing I yang tulus Ikhlas membimbing, mengarahkan dan memberikan petunjuk kepada penulis, sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan baik.
6. Mohammad Nadzir, SHI., MSI. Selaku pembimbing II yang tulus ikhlas membimbing, mengarahkan dan memberikan petunjuk kepada penulis, sehingga skripsi ini dapat tersusun dengan baik.
7. Segenap Bapak dan Ibu Dosen Ekonomi Islam dan seluruh Karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang.
8. Manajer serta segenap staf dan karyawan BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal, yang telah bersedia untuk menjadi objek penelitian dalam skripsi ini.
9. Kakak-kakakku (Nurul Nisa, Muhammad Jamalludin dan Nurul Nandhifah) yang begitu saya sayangi dan banyak membantu penulis menjadi semangat, calon istriku dan calon mertuaku (Nurul Hafidhah, Bapak Nasrun dan Ibu Imronah) yang selalu memberi motivasi dan semangat.
10. Sahabat-sahabatku yang telah menjadi penyemangat dalam proses penulisan skripsi ini.

Penulis hanya dapat berdo'a, semoga amal baik dari semua pihak yang penulis sebut diterima di sisi Allah SWT, dan selalu diberi petunjuk ke jalan yang lurus dan di beri kesehatan dalam melakukan aktifitas sehari-hari yang bermanfaat, dan semoga Allah membalas semua amal kebaikan mereka dengan balasan yang lebih dari yang mereka berikan.

Pada akhirnya penulis menyadari bahwa tulisan ini masih banyak kekurangannya, namun demikian penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan para pembaca pada umumnya.

Semarang, 2 November 2015

Penulis,

Muhammad Zainudin  
NIM. 112411054

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL SKRIPSI.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
HALAMAN MOTTO .....	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN .....	v
HALAMAN DEKLARASI.....	vi
HALAMAN ABSTRAK.....	vii
HALAMAN KATA PENGANTAR.....	viii
HALAMAN DAFTAR ISI .....	xi
HALAMAN DAFTAR TABEL .....	xv
HALAMAN DAFTAR GAMBAR.....	xvi

## **BAB I : PENDAHULUAN**

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Perumusan Masalah .....	6
C. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
D. Tinjauan Pustaka .....	8
E. Metodologi Penelitian .....	10

1. Jenis Penelitian dan Pendekatan.....	10
2. Sumber Data.....	11
a. Data Primer .....	11
b. Data Sekunder .....	11
3. Metode Pengumpulan Data .....	12
a. Wawancara ( <i>Interview</i> ) .....	12
b. Dokumentasi .....	12
4. Metode Analisis Data.....	13
5. Sistematika Penulisan .....	13

## **BAB II : PEMBIAYAAN MURABAHAH**

A. Pengertian Murabahah .....	16
B. Landasan Hukum Murabahah .....	23
C. Rukun dan Syarat Murabahah.....	26
D. Jenis-jenis Murabahah.....	28
E. Ketentuan Murabahah .....	28
1. Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah .....	28
2. Ketentuan Murabahah kepada Nasabah .....	29
3. Jaminan .....	30
4. Utang dalam Murabahah KPP (Kepada Pesanan Pembelian) .....	31
5. Penundaan Pembayaran .....	31

6. Bangkrut .....	32
-------------------	----

### **BAB III : PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAHA DI BMT SURYA SEKAWAN MANDIRI**

A. Profil BMT Surya Sekawan Mandiri .....	33
1. Sejarah Berdirinya BMT Surya Sekawan Mandiri .....	33
2. Legalitas Usaha.....	34
3. Visi dan Misi BMT Surya Sekawan Mandiri .....	34
4. Susunan Pengurus, Pengawas, Pengelola BMT Surya Sekawan Mandiri .....	35
5. Struktur Organisasi BMT Surya Sekawan Mandiri.....	35
6. Produk-produk yang di Tawarkan BMT Surya Sekawan mandiri .....	37
B. Problem Penurunan Jumlah Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri.....	44
1. Faktor Internal .....	45
2. Faktor Eksternal.....	45
C. Upaya BMT dalam Mengatasi Penurunan Jumlah Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah.....	46

**BAB IV : ANALISIS PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA  
PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SURYA  
SEKAWAN MANDIRI**

A. Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah.....	48
1. Faktor Internal.....	48
2. Faktor Eksternal .....	53
B. Analisis Kebijakan BMT dalam Mengatasi Pembiayaan Murabahah.....	59

**BAB V : PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	61
B. Saran-saran.....	62

**DAFTAR PUSTAKA**

**DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran I	: Jumlah Nasabah Pembiayaan Murabahah
Lampiran II	: Surat Keterangan
Lampiran III	: Dokumentasi

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 : Jumlah Nasabah dan Total Pembiayaan Murabahah Periode 2010-2014

KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri. ....6

Tabel 3.1 : Susunan Pengurus, Pengawas, Pengelola BMT Surya Sekawan Mandiri

.....35



## **DAFTAR GAMBAR**

Gambar 3.1 : Struktur Organisasi BMT Surya Sekawan Mandiri .....	36
--	----

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Di Indonesia, lembaga keuangan syariah bermula dari pendirian Koperasi Ridha Gusti di Jakarta dan Baitut Tamwil-Salman di Bandung pada tahun 1980an. Sementara Perbankan Islam yang pertama adalah Bank Muamalat Indonesia yang berdiri pada tahun 1992. Selanjutnya perkembangan ini mengalami perlambatan, namun semenjak dikeluarkannya peraturan Bank Indonesia yang membolehkan perbankan konvensional memiliki unit syariah, terjadi akselerasi pertumbuhan perbankan syariah yang signifikan. Dalam peraturan ini, unit syariah dapat mengeluarkan atau menawarkan produk perbankan syariah yang terpisah dari produk konvensional dan dengan memanfaatkan infrastrukturnya sendiri, termasuk karyawan dan kantor cabangnya.<sup>1</sup>

Lembaga keuangan (*Financial Institution*) adalah suatu perusahaan yang usahanya bergerak di bidang jasa keuangan. Artinya kegiatan yang dilakukan oleh lembaga ini akan selalu berkaitan dengan bidang keuangan, apakah penghimpunan dana, menyalurkan, dan/atau jasa-jasa keuangan lainnya. Dalam dunia bisnis, lembaga keuangan mempunyai fungsi sangat penting, terutama sebagai lembaga intermediasi (*financial intermediary*) di antara para pemilik modal dengan pihak lain yang membutuhkannya.

---

<sup>1</sup> Nurul Huda dan Mustafah Edwin Nasution, *Current Issues Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009, h. 2.

Hubungan antara semua pihak yang terkait dengan lembaga keuangan, harus selalu dibentuk atas dasar kontrak perjanjian/perikatan.<sup>2</sup>

Selain Bank Syariah yang akhir-akhir ini banyak bermunculan di Indonesia, banyak pula bermunculan lembaga keuangan mikro swasta sejenis yang berprinsip syariah. Salah satu diantaranya adalah *Baitul Maal Wat Tamwil* (BMT).

*Baitul maal wattamwil* (BMT) terdiri dari dua istilah, yaitu *baitul maal* dan *baitut tamwil*. *Baitul maal* lebih mengarah pada usaha-usaha pengumpulan dan penyaluran dana yang non-profit, seperti *zakat*, *infaq*, dan *shodaqoh*. Sedangkan *baitut tamwil* sebagai usaha pengumpulan dan penyaluran dana komersial. Usaha-usaha tersebut menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari BMT sebagai lembaga pendukung kegiatan ekonomi masyarakat kecil dengan berlandaskan syariah.

Secara kelembagaan BMT didampingi atau didukung Pusat Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (PINBUK). PINBUK sebagai lembaga primer karena mengemban misi yang lebih luas, yakni menetaskan usaha kecil. Dalam prakteknya, PINBUK menetaskan BMT, dan pada gilirannya BMT menetaskan usaha kecil. Keberadaan BMT merupakan representasi dari kehidupan masyarakat di mana BMT itu berada, dengan jalan lain BMT mampu mengakomodir kepentingan ekonomi masyarakat.

Peran umum BMT yang dilakukan adalah melakukan pembinaan dan pendanaan yang berdasarkan sistem syariah. Peran ini menegaskan arti penting

---

<sup>2</sup> Burhanuddin S, *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010, h. 1-2.

prinsip-prinsip syariah dalam kehidupan ekonomi masyarakat. Sebagai lembaga keuangan syariah yang bersentuhan langsung dengan kehidupan masyarakat kecil yang serba cukup ilmu pengetahuan ataupun materi maka BMT mempunyai tugas penting dalam mengemban misi keislaman dalam segala aspek kehidupan masyarakat.<sup>3</sup>

Dengan kegiatan mengembangkan usaha-usaha produktif dan investasi dalam meningkatkan kualitas kegiatan ekonomi pengusaha kecil bawah dan kecil dengan antara lain mendorong kegiatan menabung dan menunjang pembiayaan kegiatan ekonominya. Selain itu, Baitul Maal Wat Tamwil juga bisa menerima titipan zakat, infaq, dan sedekah, serta menyalurkannya sesuai dengan peraturan dan amanatnya.

Dengan demikian, keberadaan BMT dapat di pandang memiliki dua fungsi utama, yaitu sebagai media penyalur pendayagunaan harta ibadah seperti zakat, infaq, sedekah dan wakaf, serta dapat pula berfungsi sebagai institusi yang bergerak di bidang investasi yang bersifat produktif sebagaimana layaknya bank. Pada fungsi kedua ini dapat di pahami bahwa selain berfungsi sebagai lembaga keuangan, BMT juga berfungsi sebagai lembaga ekonomi. Sebagai lembaga keuangan BMT bertugas menghimpun dana dari masyarakat (anggota BMT) yang mempercayakan dananya disimpan di BMT dan menyalurkan dana kepada masyarakat (anggota BMT) yang diberikan pinjaman oleh BMT. Sedangkan sebagai lembaga ekonomi, BMT berhak

---

<sup>3</sup> Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Edisi 4, Yogyakarta: Ekonisia, Cet. ke-2, 2013, h. 107.

malakukan kegiatan ekonomi, seperti mengelola kegiatan perdagangan, industri, dan pertanian.<sup>4</sup>

Ada banyak produk penghimpunan dan penyaluran dana yang secara teknis finansial dapat dikembangkan sebuah lembaga keuangan islam termasuk BMT. Hal ini dimungkinkan karena sistem syariah memberi ruang yang cukup untuk itu. Namun dalam praktek, sebagian besar BMT masih membatasi diri dengan penerapan beberapa produk saja yang dianggap aman dan “*profitable*”. Dalam memobilisasi dana, misalnya, BMT lebih menyukai produk berbagi hasil *Mudharabah* dengan pertimbangan tidak terlalu beresiko karena kapasitasnya sebagai *Mudharib*, serta relatif mudah dalam penerapan. Tetapi sayangnya, bila harus menyalurkannya kembali kepada para nasabah, BMT lebih mengedepankan produk *murabahah* dengan alasan, produk tersebut mampu memberi jaminan perolehan keuntungan dalam jumlah memadai berdasarkan kesepakatan kedua pihak pada saat perjanjian ditandatangani. Hanya saja dalam praktik, keadaan ini berjalan seringkali dengan mengingkari prinsip-prinsip *Murabahah*, seperti obyek barang yang tidak jelas keberadaannya maupun ukuran-ukurannya.<sup>5</sup>

Begitu pula pada KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri yang termasuk mengedepankan *murabahah* sebagai produk yang banyak diminati oleh nasabah dan calon nasabah di KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri,

---

<sup>4</sup> Andri Soemitra, *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009, h. 452.

<sup>5</sup> Makhalul Ilmi, *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2002, h. 29.

dengan alasan lebih menguntungkan nasabah dalam berbisnis sehingga menjadikan usahanya menjadi berkembang.<sup>6</sup>

Praktek *murabahah* di KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri baru di terapkan pada tahun 2009, tepatnya pada tanggal 19 bulan Oktober. Prosedur untuk menjadi nasabah KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal tidaklah terlalu sulit. Masyarakat yang ingin menjadi nasabah *Murabahah* tinggal mendaftarkan diri ke BMT yang kemudian ditindaklanjuti oleh pihak BMT dengan survei ke tempat tinggal pemohon (calon nasabah) guna memastikan barang tersebut benar adanya dan layak untuk di biayai oleh pihak BMT. Apabila sesuai dengan ketentuan dari BMT dan disetujui, maka BMT akan segera mencairkan dana *Murabahah* kepada pemohon (calon nasabah) dalam bentuk uang tunai dan bukan dalam bentuk peralatan maupun barang yang dibutuhkan oleh pemohon (calon nasabah).<sup>7</sup>

Jumlah nasabah produk *murabahah* di KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri dari tahun ketahun selalu meningkat, akan tetapi pada tahun 2013 ketahun 2014 nasabah pembiayaan murabahah mengalami penurunan nasabah - 11% di bandingkan dari tahun 2010-2013 yang nasabahnya selalu meningkat dan pembiayaan murabahah tidak mempengaruhi akan naiknya jumlah nasabah, namun pada tahun 2014, turunnya jumlah nasabah justru memperbaiki pembiayaan pada produk pembiayaan murabahah yang apabila di rata-ratakan mengalami peningkatan akan pembiayaan murabahah.

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Bapak Akhmad Sayfullah, Unit Penghimpun Dana KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri, 24 Februari 2015.

<sup>7</sup> Wawancara dengan Bapak Suatno, A. S. Pd, Unit Penghimpun Dana KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri, 24 Februari 2015.

**Tabel 1.1****Jumlah Nasabah dan Total Pembiayaan Murabahah Periode 2010-2014****KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri**

Tahun	Jumlah Nasabah	Jumlah Pembiayaan	Nasabah (%)	Pembiayaan (%)
2010	453	690.587.901,00		
2011	584	985.243.798,42	29%	43%
2012	655	1.436.250.490,00	12%	46%
2013	772	1.811.430.483,51	18%	18%
2014	689	1.764.797.045,51	-11%	-3%

Sumber : dikembangkan oleh penulis dari dokumentasi KJKS BMT Surya

Sekawan Mandiri Boja Kendal Tahun 2010-2014.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka salah satu sisi yang menarik adalah nasabah di KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal pada tahun 2014 lebih rendah dari pada tahun 2010-2013, akan tetapi apabila di rata-ratakan pembiayaan murabahah semakin naik, oleh sebab itu penulis bermaksud untuk melakukan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui apa yang mempengaruhi penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah dalam sebuah penelitian yang berjudul **“Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal”**

**B. Perumusan Masalah**

Untuk menghindari kesalahan dalam memahami masalah yang dimaksud dalam penulisan skripsi ini dan agar menghasilkan suatu kajian yang mendalam dan mendetail kiranya perlu adanya pembatasan pada pokok masalah sebagai berikut:



1. Mengapa terjadi penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri.
2. Bagaimana kebijakan yang dikeluarkan oleh BMT dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah.

### C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan yang ingin di capai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri.
2. Untuk mengetahui kebijakan yang dikeluarkan oleh BMT dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah.

Manfaat penelitian ini adalah:

1. Membantu memberikan tambahan dan masukan bagi BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal agar dapat terus berkembang lebih baik dan terus meningkat jumlah nasabah dari tahun ke tahun selanjutnya dan tidak menurun seperti tahun 2014, sehingga BMT dapat merumuskan kebijakan-kebijakan yang berhubungan dengan peningkatan pembiayaan sesuai syariah khususnya pembiayaan *murabahah*.
2. Memberi manfaat bagi penulis secara teori dan aplikasi terhadap perkembangan ilmu di lapangan.
3. Sebagai sumber masukan yang positif serta menambah khasanah bacaan ilmiah untuk penelitian lebih lanjut.

#### D. Tinjauan Pustaka

Sebelum penelitian yang akan penulis laksanakan, ada beberapa penelitian yang telah mengkaji dan meneliti mengenai pelaksanaan murabahah maupun yang sejenis dengan murabahah, seperti pada penelitian Khoirul Anam (2103168) Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang dengan judul “*Analisis Praktik Pembiayaan Murabahah di PT Federal International Finance (FIF) Syariah Demak*”. Dari penelitian ini menunjukkan bahwa praktek yang digunakan PT FIF Syariah Demak tidak memenuhi syarat *murabahah* sehingga praktek PT FIF Syariah Demak belum menerapkan konsep *murabahah* sebagaimana dalam konsep fiqh. Karena tidak memenuhi beberapa syarat pokok *murabahah*.<sup>8</sup>

Penelitian yang lain yang diteliti Melina Ernomo (109082000182) Fakultas Ekonomi dan Bisnis UIN Syarif Hidayatullah Jakarta dengan judul “*Analisis Metode Pengakuan Keuntungan Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Syariah Mandiri*”. Penelitian ini menunjukkan bahwa PT Bank Syariah Mandiri menggunakan metode anuitas dalam mengakui keuntungan pembiayaan murabahah dan menggunakan kombinasi PSAK 102, PSAK 55.<sup>9</sup>

Penelitian yang lain yang diteliti Kunti Ulfa Tarrohmi (2104082) Fakultas Syariah IAIN Walisongo Semarang dengan judul “*Implementasi Sistem Pembiayaan Murabahah Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 Majelis Ulama Indonesia (Studi Kasus di BMT Al*

---

<sup>8</sup> Khoirul Anam, “Analisis Praktek Pembiayaan di PT Federal International Finance (FIF) Syariah Demak”, Skripsi, Fakultas Syariah, Semarang, Perpustakaan IAIN Walisongo, 2009.

<sup>9</sup> Melina Ernomo, “Analisis Metode Pengakuan Keuntungan Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Syariah Mandiri”, Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jakarta, UIN Syarif Hidayatullah, 2013.

*Khalim Kranggan Temanggung*)”. Dari penelitian ini menunjukkan bahwa pembiayaan *murabahah* ini dilangsungkan setelah akad kedua belah pihak terjadi. BMT memberi pilihan kepada nasabah untuk membeli sendiri barang yang diinginkan, asal sesuai prosedur yang telah ditetapkan, yaitu nasabah menyerahkan bukti kwitansi dari pihak *supplier*. Selain itu dalam pembiayaan ini BMT memberitahu kepada nasabah tentang administrasi yang terkait dengan pembiayaan tersebut, agar tidak terjadi kesalahpahaman. Secara struktural dari hasil penelitian, penulis dapat kemukakan bahwa praktek pembiayaan *murabahah* di BMT al Khalim sudah sesuai dengan ketentuan Fatwa Dewan Syariah Nasional tentang ketentuan umum *murabahah* dalam perbankan syariah, namun ada persoalan tentang biaya administrasi yang tidak terperinci dan adanya pekerjaan yang seharusnya oleh BMT dimasukkan dalam biaya administrasi.<sup>10</sup>

Penelitian terdahulu di atas yang masing-masing punya perbedaan permasalahan pada penelitiannya dari analisis praktek, metode pengakuan keuntungan, dan implementasi sistem, sedangkan penelitian yang akan peneliti teliti yakni menganalisis penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan *murabahah* yang bertujuan untuk mengetahui apa yang menyebabkan turunnya jumlah nasabah pada tahun 2014 dan kebijakan yang akan di ambil oleh BMT dalam mengatasi penurunan di tahun 2014.

---

<sup>10</sup> Kunti Ulfa Tarrohmi, “Implementasi Sistem Pembiayaan Murabahah Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 Majelis Ulama Indonesia (Studi Kasus di BMT Al Khalim Kranggan Temanggung)”, Skripsi, Fakultas Syariah, Semarang, Perpustakaan IAIN Walisongo, 2009.

## E. Metodologi Penelitian

Metode merupakan cara kerja atau tata kerja untuk dapat memahami objek menjadi sasaran dari ilmu pengetahuan yang bersangkutan. Untuk mendapatkan kajian yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah, maka dalam menelaah data dan mengumpulkan serta menjelaskan objek pembahasan dalam skripsi ini penulis menempuh metode sebagai berikut:

### 1. Jenis Penelitian dan Pendekatan

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*Field Research*), yaitu: suatu penelitian yang dilakukan dilingkungan masyarakat tertentu, baik di lembaga-lembaga organisasi masyarakat (*Social*), maupun lembaga pemerintah.<sup>11</sup>

Dalam penelitian ini penulis melakukan penelitian dengan berkunjung ke BMT Surya Sekawan Mandiri Boja kendal sebagai tempat yang dijadikan penelitian.

Jenis pendekatan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif yaitu metode yang digunakan terhadap suatu data yang telah dikumpulkan, kemudian diklasifikasikan, disusun, dijelaskan yakni digambarkan dengan kata-kata atau kalimat yang digunakan untuk memperoleh kesimpulan.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> Sumardi Suryabrata, *Metodologi Penelitian*, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, Cet. ke-2, 1998, h. 22.

<sup>12</sup> *Ibid.* h. 209.

## 2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian adalah subyek dari mana data itu diperoleh.<sup>13</sup> Dalam penelitian ini, penulis menggunakan 2 sumber data, yaitu: sumber data primer dan sekunder.

### a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber asli. Dalam hal ini, maka proses pengumpulan datanya perlu dilakukan dengan memperhatikan siapa sumber utama yang akan dijadikan objek penelitian. Dengan demikian, pengumpulan data primer merupakan bagian integral dari proses penelitian ekonomi yang digunakan untuk pengambilan keputusan.<sup>14</sup> Adapun yang menjadi Sumber data primer dalam penelitian ini adalah data yang didapatkan langsung dari pengelola BMT Surya Sekawan Mandiri dan nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah.

### b. Data Sekunder

Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dari dokumen/publikasi/laporan penelitian dari dinas/instansi maupun sumber data lainnya yang menunjang.<sup>15</sup> Pada umumnya, data sekunder ini sebagai penunjang data primer. Dalam penelitian ini data sekunder diperoleh melalui buku, jurnal ilmiah, dan sebagainya.

---

<sup>13</sup> Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006, h. 129.

<sup>14</sup> Muhammad, *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: PT Rajawali Pers, 2013, h. 103.

<sup>15</sup> Deni Darmawan, *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013, h. 13.

### 3. Metode Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data yang digunakan penulis adalah:

#### a. Wawancara (*Interview*)

Interview adalah suatu metode pengumpulan data yang dilakukan dengan menggunakan percakapan dengan sumber informasi secara langsung (tatap muka) untuk memperoleh keterangan yang relevan dengan penelitian ini.<sup>16</sup> Pada metode ini, peneliti mendapatkan data dari pengelola BMT Surya Sekawan Mandiri dan nasabah yang mengambil pembiayaan murabahah secara langsung (tatap muka).

#### b. Dokumentasi

Yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda, dan sebagainya.<sup>17</sup> Pada metode ini, peneliti mengumpulkan data dengan menelaah dokumen-dokumen yang terdapat pada BMT. Mulai dari literatur, buku-buku yang ada, dokumen yang menggambarkan sejarah BMT Surya Sekawan Mandiri, dokumen yang menerangkan struktur kepengurusan, dokumen yang menerangkan SOP yang di terapkan pada BMT, dan laporan data penjualan BMT Surya Sekawan Mandiri.

---

<sup>16</sup> Koentjaraningrat, *Metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta: Gramedia, 1981, h. 162.

<sup>17</sup> Arikunto, *Prosedur ...*, h. 206.

#### 4. Metode Analisis Data

Dalam analisis data Penulis menggunakan analisis deskriptif, yaitu prosedur pemecahan masalah yang diselidiki dengan menggambarkan atau melukiskan keadaan subjek atau objek penelitian (seorang, lembaga, masyarakat, dan lain-lain) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak atau sebagaimana adanya.<sup>18</sup>

Setelah data terkumpul, langkah selanjutnya adalah menganalisis data dan mengambil kesimpulan data yang terkumpul. Semuanya adalah untuk menyimpulkan data secara teratur dan rapi.

Upaya analisis data ini dilakukan untuk mengetahui apa yang menyebabkan menurunnya jumlah nasabah yang mengambil produk pembiayaan *murabahah* pada tahun 2014 dan kebijakan yang dikeluarkan oleh BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal.

#### F. Sistematika Penulisan.

Secara umum dalam skripsi ini penulis membagi dalam lima bab. Dimana satu bab dengan bab lain merupakan satu rangkaian yang saling berkaitan. Untuk lebih jelasnya sistematika penulisan skripsi ini adalah sebagai berikut:

---

<sup>18</sup>Hadari Nawawi, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2001, h. 63.



## BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini, berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, metodologi penelitian dan sistematika penulisan.

## BAB II PEMBIAYAAN MURABAHAH

Pada bab ini, berisi tentang pengertian murabahah, landasan hukum murabahah, rukun dan syarat murabahah, jenis-jenis murabahah dan ketentuan murabahah.

## BAB III PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SURYA SEKAWAN MANDIRI

Pada bab ini, berisi tentang profil BMT, problem penurunan jumlah nasabah pada pembiayaan murabahah di BMT, upaya BMT dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah pada pembiayaan murabahah.

## BAB IV ANALISIS PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SURYA SEKAWAN MANDIRI

Bab ini berisi analisis penurunan jumlah nasabah pada pembiayaan murabahah, dan analisis kebijakan BMT dalam mengatasi pembiayaan murabahah.

## BAB V    PENUTUP

Berisi tentang kesimpulan, dan saran-saran.

## BAB II

### PEMBIAYAAN MURABAHAH

#### A. Pengertian Murabahah

Secara bahasa, kata murabahah berasal dari bahasa Arab dengan akar kata *ribh* yang artinya “keuntungan”. Sedangkan secara istilah, menurut Muhammad, murabahah merupakan jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang telah disepakati.<sup>1</sup> Menurut Muhammad Syafi’i Antonio, secara istilah murabahah adalah jual beli barang dengan harga asal dengan tambahan keuntungan yang sudah disepakati.<sup>2</sup> istilah yang hampir sama juga diberikan oleh Hulwati yang menyatakan bahwa murabahah secara istilah adalah menjual suatu barang dengan harga modal ditambah dengan keuntungan.<sup>3</sup>

Karakteristik murabahah adalah bahwa penjual harus memberitahu pembeli mengenai harga pembelian produk dan menyatakan jumlah keuntungan yang ditambahkan pada biaya (*cost*) tersebut.<sup>4</sup>

Murabahah adalah persetujuan jual beli suatu barang sebesar harga pokok ditambah keuntungan yang disepakati bersama. Persetujuan tersebut juga meliputi cara pembayaran sekaligus.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup>Ali Maskhur, “Hubungan Citra Murabahah dengan Minat Nasabah di BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang”, Skripsi, Fakultas Syariah, Semarang, Perpustakaan IAIN Walisongo, 2011, h. 15.

<sup>2</sup>Muhammad Syafi’i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, Cet. Ke-1, 2001, (a), h. 101.

<sup>3</sup>Hulwati, *Ekonomi Islam Teori dan Pratiknya dalam Perdagangan Obligasi Syari’ah di Pasar Modal Indonesia dan Malaysia*, Jakarta: Ciputat Press Group, 2009, h. 76.

<sup>4</sup>Wiroso, *Jual - Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005, h. 13.

<sup>5</sup>Herman Darmawi, *Pasar Finansial dan Lembaga-lembaga Finansial*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006, h. 82.

Murabahah adalah prinsip jual beli dimana harga jualnya terdiri dari harga pokok yang ditambah nilai keuntungan (*ribhun*) yang disepakati. Pada akad murabahah, penyerahan barang dilakukan pada saat transaksi, sementara pembayarannya dilakukan secara tunai, tangguh ataupun cicilan.<sup>6</sup>

Berdasarkan PSAK 59 tentang Akuntansi Perbankan Syariah paragraf 52 dijelaskan bahwa murabahah adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli.

Jual beli murabahah adalah pembelian oleh suatu pihak untuk kemudian dijual kepada pihak lain yang telah mengajukan permohonan pembelian terhadap suatu barang dengan keuntungan atau tambahan harga yang transparan.<sup>7</sup>

Murabahah berarti pembelian barang dengan pembayaran ditangguhkan (1 bulan 3 bulan, 1 tahun dst). Pembiayaan murabahah adalah pembiayaan yang diberikan kepada nasabah dalam rangka pemenuhan kebutuhan produksi (*inventory*). Pembiayaan murabahah mirip dengan Kredit Modal Kerja yang biasa diberikan oleh bank-bank konvensional, dan karenanya pembiayaan Murabahah berjangka waktu di bawah 1 tahun (*short run financing*).<sup>8</sup>

Ulama Mazhab Maliki membolehkan biaya-biaya yang langsung terkait dengan transaksi jual beli itu dan biaya-biaya yang tidak langsung

---

<sup>6</sup> Sunarto Zulkifli, *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003, h. 39.

<sup>7</sup> Gemala Dewi, *Hukum Perikatan Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2006, h. 108.

<sup>8</sup> Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i Antonio, *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992, h. 25.

terkait dengan transaksi tersebut, namun memberikan nilai tambah pada barang itu.

Ulama Mazhab Syafi'i membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli kecuali biaya tenaga kerjanya sendiri karena komponen ini termasuk dalam keuntungannya. Begitu pula biaya-biaya yang tidak menambah nilai barang tidak boleh dimasukkan sebagai komponen biaya.

Ulama Mazhab Hanafi membolehkan membebankan biaya-biaya yang secara umum timbul dalam suatu transaksi jual beli, namun mereka tidak membolehkan biaya-biaya yang memang semestinya dikerjakan oleh si penjual.

Ulama Mazhab Hambali berpendapat bahwa semua biaya langsung maupun tidak langsung dapat dibebankan pada harga jual selama biaya-biaya itu harus dibayarkan kepada pihak ketiga dan akan menambah nilai barang yang dijual.<sup>9</sup>

Secara ringkas, dapat dikatakan bahwa keempat mazhab membolehkan pembebanan biaya yang harus dibayarkan kepada pihak ketiga. Keempat mazhab sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya langsung yang berkaitan dengan pekerjaan yang memang semestinya dilakukan penjual maupun biaya langsung yang berkaitan langsung dengan hal-hal yang berguna. Keempat mazhab juga membolehkan pembebanan biaya tidak langsung yang dibayarkan kepada pihak ketiga dan pekerja itu harus dilakukan oleh pihak

---

<sup>9</sup>Adiwarman Karim, *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: IIIT Indonesia, 2003, h. 162.

ketiga, bila pekerjaan itu harus dilakukan oleh si penjual, mazhab maliki tidak membolehkan pembebanannya, sedangkan ketiga mazhab lainnya membolehkannya. Mazhab empat sepakat tidak membolehkan pembebanan biaya tidak langsung bila tidak menambah nilai barang atau tidak berkaitan dengan hal-hal yang berguna.<sup>10</sup>

Muhammad Umer Chapra mengemukakan bahwa *murabahah* merupakan transaksi yang sah menurut ketentuan syariat apabila risiko transaksi tersebut menjadi tanggung jawab pemodal sampai penguasaan atas barang (*possession*) telah dialihkan kepada nasabah. Agar transaksi yang demikian itu sah secara hukum, bank harus menandatangani dua perjanjian yang terpisah. Perjanjian yang satu dengan pemasok barang dan perjanjian yang lain dengan nasabah.<sup>11</sup>

Menurut Muhammad, pembiayaan *murabahah* adalah pembiayaan *murabahah* (dari kata *ribhu* = keuntungan); bank sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli. Barang diserahkan segera dan pembayaran dilakukan secara tangguh.

Menurut Adiwarmanto A Karim, pembiayaan *murabahah* adalah transaksi jual beli, yaitu pihak bank yang syari'ah bertindak sebagai penjual dan nasabah sebagai pembeli dengan harga jual dari bank adalah harga beli dari pemasok ditambah keuntungan dalam presentase tertentu bagi bank syari'ah sesuai kesepakatan.

---

<sup>10</sup>*Ibid.*

<sup>11</sup> Sutan Remy Sjahdeini, *Perbankan Islam dan kedudukan dalam Tata Hukum perbankan indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Graffiti, 1999, h. 65.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan dengan sistem jual beli yang harga jualnya di tambah keuntungan dan pembayarannya dilakukan dengan tangguh.<sup>12</sup>

Pembiayaan *murabahah* adalah suatu perjanjian pembiayaan antar bank dengan pengusaha, dimana baik pihak bank maupun pihak pengusaha secara bersama membiayai suatu usaha atau proyek yang dikelola secara bersama pula, atas dasar bagi hasil sesuai dengan penyertaan.<sup>13</sup> Transaksi *murabahah* ini lazim dilakukan oleh Rasulullah SAW dan para sahabatnya. Secara sederhana, *murabahah* berarti suatu penjualan barang seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati. Misalnya, seseorang membeli barang kemudian menjualnya kembali dengan keuntungan tertentu. Beberapa besar keuntungan tersebut dapat dinyatakan dalam nominal rupiah tertentu atau dalam bentuk persentase dari harga pembeliannya, misalnnnya 10% atau 20%.

Jadi singkatnya, *murabahah* adalah akad jual beli barang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (*margin*) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Akad ini merupakan salah satu bentuk *natural certainty contracts*, karena dalam *murabahah* ditentukan beberapa *required rate of profit*-nya (keuntungan yang ingin diperoleh).<sup>14</sup>

Akad *murabahah* memang mempunyai resiko yang lebih kecil dibandingkan akad yang berbasis bagi hasil, semisal akad *musyarakah* dan

---

<sup>12</sup>Sri Dewi Anggadini, "Penerapan *Margin* Pembiayaan *Murabahah* Pada BMT As-Salam Pacet Cianjur" Majalah Ilmiah UNIKOM, Vol. 9, No. 2, Program Studi Akuntansi, fakultas Ekonomi, UNIKOM, 2010, h. 191.

<sup>13</sup> Antonio, *Apa ...*, h. 105.

<sup>14</sup> Karim, *Bank ...*, h. 161.

akad mudharabah. Berbeda dengan akad mudharabah dan akad musyarakah yang mengenal *loss sharing*/bagi rugi, dalam akad murabahah tidak dikenal *loss sharing*. Hal ini dikarenakan tersebut hubungan bank dengan nasabah dalam akad murabahah hanya sebatas debitur-kreditur, bukan hubungan kemitraan seperti pada akad musyarakah atau akad mudharabah. Itulah kenapa akad murabahah lebih banyak diminati dibandingkan akad-akad lainnya.

Menurut Fatwa DSN-MUI No. 04/DSN-MUI/IV/2000, murabahah didefinisikan sebagai kegiatan menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih sebagai laba. Bank wajib menyediakan barang kebutuhan nasabah dalam akad murabahah, apabila bank tidak memiliki barang yang dibutuhkan nasabah maka bank dapat melakukan murabahah dengan pesanan, yaitu membelikan dulu barang kebutuhan nasabah dari toko/*supplier* kemudian menjualnya kembali pada nasabah dengan mengambil keuntungan dari harga pokok ditambah dengan margin yang didapat dari selisih penjualan barang tersebut.<sup>15</sup>

Produk murabahah ini merupakan produk pembiayaan di mana pihak bank dapat sebagai mediasi antara pihak yang berkepentingan, yaitu nasabah dan *developer* atau pemasok, maksudnya dalam hal ini adalah apabila nasabah menginginkan memiliki atau membeli sesuatu barang dari *developer* sementara nasabah belum memiliki dana yang cukup untuk dapat membelinya, maka bank dalam hal ini memberikan bantuan berupa pembiayaan dengan cara membeli barang yang diinginkan oleh nasabah terlebih dahulu dari *developer*, kemudian

---

<sup>15</sup> Novianti, "Sinkronisasi Pengaturan Status Kepemilikan Barang pada Pembiayaan Murabahah dalam Hukum Perbankan Syariah di Indonesia", Jurnal Ilmiah, Fakultas Hukum, Malang, Universitas Brawijaya, 2013, h. 5.



pihak bank menjual kembali barang tersebut kepada nasabah dengan harga sesuai dengan pembelian pihak bank dari pihak *developer* dengan metode angsuran dan ditambah keuntungan bagi pihak bank yang telah disepakati antara pihak bank dan pihak nasabah sebelum transaksi jual beli dilakukan.

Keunggulan pembiayaan dari produk murabahah adalah bahwa nasabah dapat membeli sesuatu barang sesuai dengan keinginan, dan kemampuan ekonominya, di samping itu pembiayaannya dilakukan dengan angsuran sehingga tidak memberatkan pihak nasabah itu sendiri adapun keunggulan yang lain adalah bahwa dalam produk murabahah tidak mengenal riba atau sistem bunga tetapi dalam hal ini adanya keterbukaan antara pihak bank dan nasabah bahwa bank sebelumnya memberikan informasi atas barang yang akan dibeli sesuai dengan keinginan nasabah dan harga yang telah ditentukan oleh *developer* telah diketahui oleh pihak nasabah, kemudian pihak bank menjual kembali kepada nasabah sesuai dengan harga pembelian dari pihak *developer*, dan ditambah keuntungan bagi pihak bank. Tambahan keuntungan bagi pihak bank ini, diperjanjikan diawal transaksi yang didasarkan atas kesepakatan bersama antara pihak bank dengan nasabah, jadi dalam hal ini tidak terjadi unsur saling mendzalimi.

Transaksi jual beli pada umumnya dapat dijelaskan mengenai unsur jaminan (*dhomman*). Kedudukan *dhomman* dalam transaksi jual beli secara

teori bahwa *dhomman* hanya sebatas pada penjual bahwa penjual menjamin barang yang dijual tidak adanya cacat tersembunyi.<sup>16</sup>

## **B. Landasan Hukum Murabahah**

Al-Qur'an tidak menjelaskan acuan langsung berkenaan dengan murabahah, walaupun ada beberapa acuan di dalamnya untuk menjual, keuntungan, kerugian, dan perdagangan. Demikian juga, nampaknya tidak ada hadits yang memiliki acuan langsung kepada murabahah. Para ulama awal seperti Imam Malik dan Imam Syafi'i yang secara khusus menyatakan bahwa penjualan murabahah berlaku, tidak menyebutkan referensi dari hadits yang jelas. Al-Kaff, kritikus kontemporer terhadap murabahah, menyimpulkan bahwa murabahah merupakan "salah satu penjualan yang tidak dikenal sepanjang masa Nabi atau sahabatnya". Menurutnya, ulama yang mashur mulai mengungkapkan pandangan mereka mengenai murabahah pada perempatan pertama abad kedua Hijrah, atau lebih. Karena nampaknya tidak ada acuan langsung kepadanya dalam Qur'an atau dalam hadist yang diterima umum, para ahli hukum harus membenarkan murabahah berdasarkan landasan lain.<sup>17</sup>

Landasan hukum seperti yang diungkapkan oleh Dewan Syariah Nasional dalam himpunan Fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia NO.04/DSN-MU/IV/2000 mengenai *murabahah* adalah sebagai berikut:

---

<sup>16</sup>Hartono Soerjopratiknjo, *Aneka Perjanjian Jual Beli*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1982, h. 23.

<sup>17</sup>Abdullah Saeed, *Bank Islam dan Bunga: Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004, h. 137-138.

Surat Al Baqarah ayat 275.

﴿وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا﴾

Artinya:

*“Dan Allah Telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba”*<sup>18</sup>

Dari dalil diatas bahwasanya jual beli itu di halalkan dan mengharamkan riba, salah satu jual beli yang di halalkan dari zaman Rasulullah sampai dengan sekarang adalah *bai' as salam, bai' muqayyadah, bai' mutlaq, bai' sharf dan bai' murabahah* yang termasuk di halalkan oleh Rasulullah, jadi tidak perlu di khawatirkan akan pembiayaan murabahah.

Hadits Nabi riwayat Ibnu Majah:

أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَآلِهِ وَسَلَّمَ قَالَ: ثَلَاثٌ فِيهِنَّ الْبَرَكَهَةُ: الْبَيْعُ إِلَى أَجَلٍ, ....  
(رواه ابن ماجه عن صهيب)

Artinya :

*“Nabi bersabda, Ada tiga hal yang mengandung berkah : jual beli tidak secara tunai,....” (HR. Ibnu Majah dari Shuhaib).*<sup>19</sup>

Dari hadits di atas dapat diketahui bahwa murabahah atau jual beli secara tangguh (tidak secara tunai) diperbolehkan oleh Nabi Muhammad SAW. Kebolehan ini sama artinya dengan diperbolehkannya murabahah dalam islam.

Fatwa tentang pembiayaan *murabahah* merupakan penjelasan tentang hukum islam yang diberikan oleh seorang fiqih atau lembaga fatwa umat islam, yang muncul baik karena adanya pertanyaan maupun tidak. Di

<sup>18</sup> Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 Majelis Ulama Indonesia.

<sup>19</sup> *Ibid.*

Indonesia, fatwa dikeluarkan oleh Majelis Ulama Indonesia. Fatwa Dewan Syariah Nasional No: 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah* menyebutkan berbagai ketentuan yang mengatur pelaksanaan pembiayaan dengan akad *murabahah*.

Kaidah dan hal-hal yang berhubungan dengan *murabahah* antara lain:

1. Ia harus digunakan untuk barang-barang yang halal
2. Biaya aktual dari barang yang akan diperjualbelikan harus diketahui oleh pembeli
3. Harus ada kesepakatan kedua belah pihak (pembeli dan penjual) atas harga jual yang termasuk di dalamnya harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) dan margin keuntungan
4. Jika ada perselisihan atas harga pokok penjualan, pembeli mempunyai hak untuk menghentikan dan membatalkan perjanjian
5. Jika barang yang akan dijual tersebut dibeli dari pihak ketiga, maka perjanjian jual beli yang dengan pihak pertama tersebut harus sah menurut syariat Islam.
6. *Murabahah* memegang kedudukan kunci nomer dua setelah prinsip bagi hasil dalam bank Islam, ia dapat diterapkan dalam:
  - a. Pembiayaan pengadaan barang
  - b. Pembiayaan pengeluaran *Letter of Credit* (L/C)
7. *Murabahah* akan sangat berguna sekali bagi seseorang yang membutuhkan barang secara mendesak tetapi kekurangan dana pada saat itu ia kekurangan

likuiditas. Ia meminta pada bank agar membiayai pembelian barang tersebut dan bersedia menembusnya pada saat diterima. Harga jual pada pemesan adalah harga beli pokok plus margin keuntungan yang telah disepakati. Untuk menjaga hal-hal yang tidak diinginkan kedua belah pihak harus mematuhi ketentuan-ketentuan yang telah disepakati bersama.

Bank : Harus mendatangkan barang yang benar-benar memenuhi pesanan nasabah baik jenis, kualitas atau sifat-sifat yang lain.

Pemesan : Apabila barang telah memenuhi ketentuan dan ia menolak untuk menebusnya maka bank berhak untuk menuntutnya secara hukum. Hal ini merupakan konsesus para yuris muslim karena peranan telah dianalogikan dengan *dhimmah* (hutang) yang harus ditunaikan.<sup>20</sup>

### C. Rukun dan Syarat Murabahah

Rukun adalah sesuatu yang wajib ada dalam suatu transaksi misalnya ada penjual dan pembeli, tanpa adanya penjual dan pembeli maka jual beli tidak akan ada. Para pakar ekonomi islam dan ahli fiqh menganggap murabahah sebagai bagian dalam jual beli. Adapun rukun murabahah adalah sebagai berikut.<sup>21</sup>

1. Penjual
2. Pembeli
3. Objek jual beli

---

<sup>20</sup> Muhammad Bin Ismail Al-Kahlani As-San'ani, *Subul As-Salam*, Kairo: Syirkah Maktabah Mustafa Al-Babi Al-Halabi, 1950, h. 284.

<sup>21</sup> Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah: dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003 (b), h. 30.

4. Harga

5. *Ijab qabul*

Syarat *Murabahah*

1. Penjual memberitahu biaya modal kepada nasabah.
2. Kontrak pertama harus sah sesuai rukun yang ditetapkan.
3. Kontrak harus bebas dari riba.
4. Penjual harus menyelesaikan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
5. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian.

Ciri dasar kontrak *murabahah* (sebagai jual beli dengan pembayaran tunda) adalah sebagai berikut:

- a. Pembeli harus memiliki pengetahuan tentang biaya-biaya terkait dan tentang harga asli barang, dan batas laba (*mark-up*) harus ditetapkan dalam bentuk prosentase dari total harga plus biaya-biayanya.
- b. Apa yang dijual harus barang atau komoditas dan dibayar dengan uang.
- c. Apa yang diperjual belikan harus ada dan dimiliki oleh si penjual dan si penjual harus mampu menyerahkan barang itu kepada si pembeli.
- d. Pembayaranannya ditangguhkan.

Adapun syarat barang yang diperjual belikan adalah sebagai berikut:

- 1) Barang ada meskipun tidak ditempat, namun ada pernyataan kesanggupan untuk mengadakan barang itu.
- 2) Barang yang diperjual belikan harus berwujud.

- 3) Barang sah milik penjual.
- 4) Harus sesuai dengan pernyataan penjual.
- 5) Apabila benda bergerak maka barang bisa langsung dikuasai pembeli dan harga barang dikuasai penjual, jika barang tidak bergerak maka dapat dikuasai pembeli setelah dokumentasi jual beli dan perjanjian atau *aqad* di selesaikan.<sup>22</sup>

#### **D. Jenis-jenis Murabahah**

Murabahah dapat dibedakan menjadi dua macam, yaitu:

1. Murabahah tanpa pesanan, maksudnya ada yang pesan atau tidak, ada yang beli atau tidak, bank syariah menyediakan barang dagangannya. Penyediaan barang murabahah ini tidak terpengaruh atau terikat langsung dengan ada atau tidaknya pesanan atau pembeli.
2. Murabahah berdasarkan pesanan, maksudnya bank syariah baru akan melakukan transaksi murabahah atau jual beli apabila ada nasabah yang memesan barang sehingga penyediaan barang baru dilakukan jika ada pesanan pada murabahah ini. Pengadaan barang sangat tergantung atau terkait langsung dengan pesanan atau pembelian barang tersebut.<sup>23</sup>

#### **E. Ketentuan Murabahah**

##### **1. Ketentuan Umum Murabahah dalam Bank Syari'ah:**

- a. Bank dan nasabah harus melakukan akad murabahah yang bebas riba.
- b. Barang yang diperjualbelikan tidak diharamkan oleh syari'ah Islam.

---

<sup>22</sup>Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003, (c), h. 122.

<sup>23</sup>Wiroso, *Jual...*, h. 37-38.

- c. Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d. Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e. Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.
- f. Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini Bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g. Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h. Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i. Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang, secara prinsip, menjadi milik bank.

## **2. Ketentuan Murabahah kepada Nasabah**

- a. Nasabah mengajukan permohonan dan janji pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b. Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dengan pedagang.



- c. Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus menerima (membeli)-nya sesuai dengan janji yang telah disepakatinya, karena secara hukum janji tersebut mengikat, kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual beli.
- d. Dalam jual beli ini bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e. Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f. Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g. Jika uang muka memakai kontrak '*urbun*' sebagai alternatif dari uang muka, maka
  - 1. Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
  - 2. Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut; dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.<sup>24</sup>

### 3. Jaminan

Pada dasarnya, jaminan bukanlah satu rukun atau syarat yang mutlak dipenuhi dalam *bai' al-murabahah*, demikian juga dalam *murabahah* KPP (Kepada Pemesan Pembelian). Jaminan dimaksudkan

---

<sup>24</sup>Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 Majelis Ulama Indonesia.

untuk menjaga agar si pemesan tidak main-main dengan pesanan. Si pembeli (penyedia pembiayaan/bank) dapat meminta si pemesan (pemohon/nasabah) suatu jaminan (*rahn*) untuk dipegangnya. Dalam teknis operasionalnya, barang-barang yang dipesan dapat menjadi salah satu jaminan yang bisa diterima untuk pembayaran utang.

#### **4. Utang dalam *Murabahah* KPP (Kepada Pesanan Pembelian)**

Secara prinsip, penyelesaian utang si pemesan dalam transaksi *murabahah* KPP tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan si pemesan kepada pihak ketiga atas barang pesanan tersebut. Apakah si pemesan menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban menyelesaikan utangnya kepada si pembeli.

Jika pemesan menjual barang tersebut sebelum masa angsurannya berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsurannya. Seandainya penjual aset tersebut merugi, contohnya kalau nasabah adalah pedagang juga, pemesan tetap harus menyelesaikan pinjamannya sesuai kesepakatan awal. Hal ini karena transaksi penjualan kepada pihak ketiga yang dilakukan nasabah merupakan akad yang benar-benar terpisah dari akad *al-murabahah* pertama dengan bank.

#### **5. Penundaan Pembayaran**

Seorang nasabah yang mempunyai kemampuan ekonomis dilarang menunda penyelesaian utangnya dalam *al-murabahah* ini. Bila seorang pemesan menunda penyelesaian utang tersebut, pembeli dapat mengambil

tindakan: mengambil prosedur hukum untuk mendapatkan kembali utang itu dan mengklaim kerugian financial yang terjadi akibat penundaan.

Rasulullah SAW pernah mengingatkan pengutang yang mampu tetapi lalai dalam salah satu hadisnya,

(مَطْلُ الْغَنِيِّ ظُلْمٌ يُحِلُّ عِرْضَهُ وَعُقُوبَتُهُ)

Artinya:

*“Yang melalaikan pembayaran utang (padahal ia mampu) maka dapat dikenakan sanksi dan dicemarkan nama baiknya (semacam black list-pen).”*

Prosedur dan mekanisme penyelesaian sengketa antara bank syariah dan nasabahnya telah diatur melalui Badan Arbitrase Muamalah Indonesia (BAMUI), suatu lembaga yang didirikan bersama antara Kejaksaan Agung Republik Indonesia dan MUI.

## 6. Bangkrut

Jika pemesan yang berutang dianggap pailit dan gagal menyelesaikan utangnya karena benar-benar tidak mampu secara ekonomi dan bukan karena lalai sedangkan ia mampu, kreditor harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali. Dalam hal ini, Allah SWT telah berfirman,

وَإِنْ كَانَتْ ذُو عُسْرَةٍ فَنَظِرَةٌ إِلَىٰ مَيْسَرَةٍ ﴿٢٨٠﴾

Artinya:

*“Dan jika (orang yang berhutang itu) dalam kesukaran, Maka berilah tangguh sampai Dia berkelapangan.....”* (al-Baqarah: 280).<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup> Antonio, *Bank ...*, (a), h. 105-106.

### **BAB III**

## **PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SURYA SEKAWAN MANDIRI**

### **A. Profil BMT Surya Sekawan Mandiri**

#### **1. Sejarah Berdirinya BMT Surya Sekawan Mandiri**

Boja adalah daerah pegunungan yang memiliki basis agraris yang didukung oleh produktivitas yang tinggi dalam dunia perdagangan. Sehingga Boja menjadi kecamatan yang memiliki peran cukup besar dalam kemajuan perekonomian di Kabupaten Kendal. Oleh karena itu banyak orang maupun pengusaha yang mencoba peruntungannya di Boja.

Pada tahun 2009 hadir KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri yang keberadaan dan perkembangannya tak dapat dilepaskan dari banyaknya peluang usaha yang tersedia di daerah Boja ini. KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri memanfaatkan potensi pemberdayaan ekonomi masyarakatnya dengan mengusung ideologi ekonomi syariah dalam berkompetisi dengan Lembaga Keuangan lainnya. Dengan peluang ini, KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri kemudian mendirikan kantor di Pasar Boja. Sehingga lebih mudah dalam berinteraksi secara langsung dengan sektor perdagangan di Kecamatan Boja.

Karena peluang nilai investasi yang sangat menjanjikan, membuat KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri merasa terpacu untuk dapat memenuhi peluang pembiayaan semaksimal mungkin. Namun hal tersebut terhalang oleh minimnya modal yang dimiliki. Karena pembiayaan yang

telah diterima oleh masyarakat ternyata belum maksimal. Banyak dari kalangan usaha kecil dan mikro yang belum tersentuh oleh pembiayaan dari KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri. Oleh karena itu, KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri berusaha untuk meningkatkan permodalan dalam modal kerja, baik melalui penghimpunan modal sendiri maupun pinjaman.<sup>1</sup>

## **2. Legalitas Usaha**

Legalitas badan usaha Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Surya Sekawan Mandiri adalah sebagai berikut:

- a. No. Akta Pendirian : 139/19/10/2009
- b. No. Pengesahan Badan Hukum : 518/BH/XIV.13/8/2009/DKUMKM
- c. Tanggal Pengesahan Badan Hukum : 28 Oktober 2009

## **3. Visi dan Misi BMT Surya Sekawan Mandiri**

### **Visi**

“Menjadikan lembaga keuangan syariah yang mandiri berpihak kepada usaha mikro kecil dan menengah yang berpedoman pada syariat Islam”

### **Misi**

1. Memberikan Pelayanan yang prima terhadap anggota, usaha mikro kecil dan menengah yang lainnya.
2. Mengelola keuangan dengan berpedoman pada keuangan syariah.

---

<sup>1</sup> Dokumentasi KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri, Data Diperoleh dari Pihak KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri, 23 Agustus 2015.

#### 4. Susunan Pengurus, Pengawas, Pengelola BMT Surya Sekawan Mandiri

**Tabel 3.1**

**Susunan Pengurus, Pengawas, Pengelola  
BMT Surya Sekawan Mandiri**

No.	Keterangan	Nama
<b>Pengurus</b>		
1.	Ketua	Drs. H. M. Ali Satiran, M.pd
2.	Sekretaris	Tukiman AH, S.Pd
3.	Bendahara	Sam'ani, SE
<b>Pengawas</b>		
4.	Ketua	H. Hari Prabowo, SE
5.	Anggota	
<b>Pengelola</b>		
6.	Manager	Ena Hikmawati, SE
7.	Juru Buku	Defita Wulansari, SE
8.	Teller	Ana Febriana
9.	Marketing	Suatno, A. S.Pd
10.	Marketing	Ahmad Sayfullah
11.	Marketing	Susi Mulyaningsih
12.	Marketing	Indriyowati Estu M.
13.	Marketing	Tyas Apriyaningsih

Sumber : dikembangkan oleh penulis dari dokumentasi KJKS BMT

Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal Tahun 2015.

#### 5. Struktur Organisasi BMT Surya Sekawan Mandiri

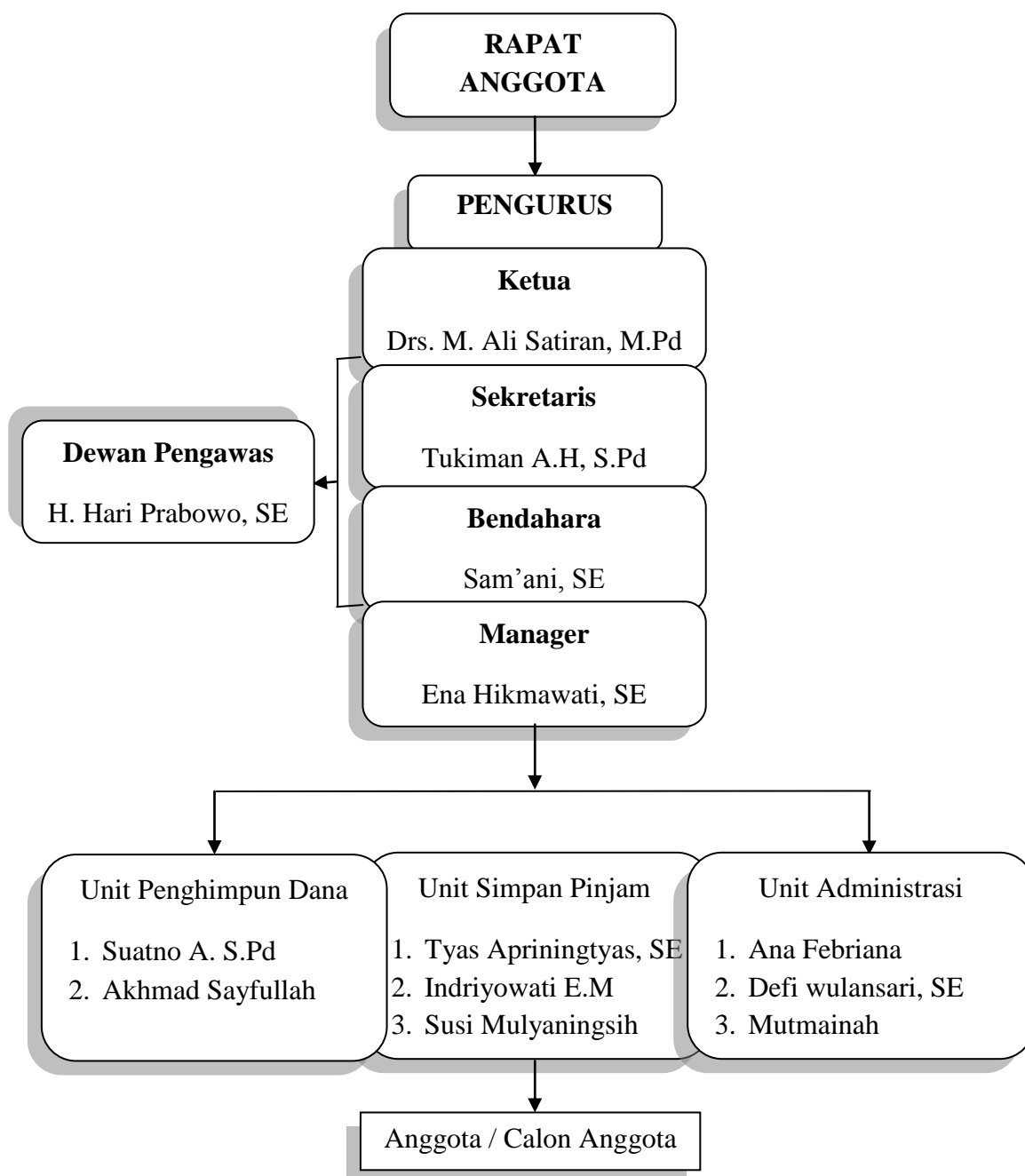
Dalam struktur organisasi KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri, pengurus memiliki keterlibatan langsung dalam operasional dan management harian. Sehingga untuk mengurus secara teknis harian operasional hanya di tempatkan satu orang manager atau koordinator

operasional harian, secara struktural dapat dilihat dalam struktur organisasi sebagai berikut :

**Gambar 3.1**

**Struktur Organisasi**

**BMT Surya Sekawan Mandiri**



## 6. Produk-produk yang di Tawarkan BMT Surya Sekawan Mandiri

Ada berbagai macam produk yang ditawarkan bagi paracalon nasabah atau nasabah BMT Surya Sekawan Mandiri. Produk-produk tersebut yaitu:

### a. Jasa Simpanan

#### 1) Simpanan Dinar

Simpanan Dinar adalah simpanan yang penyetoran dan penarikannya dapat dilakukan sewaktu-waktu. Syarat dan ketentuannya adalah:

Umum :

- a) Penabung adalah perorangan, anggota dan calon anggota USP (Unit Simpan Pinjam).
- b) Setiap penyetoran, pengambilan maupun perintah pemindah bukuan nasabah harus dapat menunjukkan buku tabungan.
- c) Apabila terdapat perbedaan saldo tabungan antara buku tabungan dengan catatan yang ada pada USP, maka sebagai patokan dengan menggunakan saldo tabungan pada catatan USP.
- d) Apabila buku tabungan hilang, maka penabung harus segera melaporkan ke kantor USP dengan disertai surat kepolisian.
- e) Akibat penyalahgunaan dalam bentuk apapun termasuk hilangnya buku tabungan menjadi tanggung jawab sepenuhnya penabung.

Pembuatan, penyetoran dan penarikan :

- a) Fotocopy KTP/tanda pengenal lainnya
- b) Uang administrasi 3rb
- c) Setoran awal minimal Rp.5000,-



- d) Penarikan tabungan dapat dilakukan bebas setiap waktu jam kerja selama kas buka.
- e) Setiap pengambilan, penabung harus menunjukkan buku tabungan kepada pengelola USP.
- f) Pengambilan tunai yang dilakukan oleh bukan penabung sendiri, harus dilengkapi dengan surat kuasa dari penabung dan identitas asli dari penabung dan penerima kuasa.

#### Perhitungan Bahas (Bagi Hasil)

- a) Perhitungan bagi hasil dilakukan pada akhir bulan yang bersangkutan dan langsung dikreditkan/ditambah pada saldo tabungan yang tercatat pada pembukuan.
- b) Bagi hasil dihitung atas dasar saldo rata-rata dalam satu bulan.
- c) Besarnya bagi hasil ditetapkan berdasarkan keuntungan USP yang dihitung oleh pengelola USP.

#### 2) Simpanan Qurban

Simpanan Qurban adalah jenis simpanan dana pihak ketiga (perorangan) yang diperuntukkan bagi nasabah yang berniat untuk melaksanakan ibadah Qurban sesuai dengan jangka waktu yang direncanakan. Syarat dan ketentuannya:

- a) Fotocopy KTP
- b) Uang administrasi 3rb
- c) Setoran awal 10rb
- d) Pengambilan simpanan hanya dapat dilakukan menjelang hari Raya Idul Adha

#### 3) Simpanan Tarbiyah

Simpanan Tarbiyah adalah tabungan dengan akad Mudharabah Mutlaqah yang bertujuan untuk memenuhi kebutuhan biaya pendidikan di masa datang. Syarat dan ketentuannya adalah:

- a. Fotocopy KTP/tanda pengenalan
- b. Uang administrasi 3rb
- c. Setoran awal 10rb
- d. Pengambilan simpanan hanya dapat dilakukan di tahun ajaran baru.

#### 4) Simpanan Haji

Simpanan Haji adalah simpanan yang diperuntukkan bagi nasabah yang ingin menunaikan ibadah haji. BMT Surya Sekawan Mandiri hanya bersifat mengumpulkan dan mendata nasabah di sekitar wilayah Boja. Selanjutnya akan dialihkan ke Bank Syari'ah Mandiri, karena pihak BMT Surya Sekawan Mandiri bekerjasama dengan pihak Bank Syari'ah Mandiri dalam hal pengelolaan dana haji.

#### 5) Simpanan Paket Lebaran

Simpanan Paket Lebaran adalah jenis simpanan dana yang diperuntukkan bagi nasabah yang berniat untuk menyimpan sejumlah dana kemudian dibelikan kebutuhan menjelang hari raya Idul Fitri. Syarat dan ketentuannya adalah:<sup>2</sup>

- a. Fotocopy KTP/tanda pengenalan
- b. Uang administrasi 3rb
- c. Setoran disesuaikan dengan jenis paket yang dipilih oleh nasabah
- d. Pengambilan hanya dapat dilakukan menjelang hari Raya Idul Fitri.
- e. Apabila nasabah di dalam mengikuti simpanan paket lebaran ditengah jalan tidak membayar uang setoran yang dijanjikan,

---

<sup>2</sup> Wawancara dengan Ibu Anna Febriana, Unit Administrasi KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri Boja, 23 Agustus 2015.

maka uang nasabah akan dikembalikan oleh pihak BMT Surya Sekawan Mandiri.

- f. Proses pengembalian uang nasabah akan dilakukan setelah Hari Raya Idul Fitri dan diwaktu jam kerja serta selama kas masih dibuka.

#### Macam-macam Simpanan Paket Lebaran:

1. Paket A (Rp. 7000/minggu)
  - a. 20 kg beras
  - b. 1 kg gula pasir
  - c. 1 botol sirup
  - d. 0,5 kg emping
  - e. 1 kg kacang bawang
  - f. Wafer Nissin
  - g. Khong Guan kecil
  - h. Permen
  - i. Roma kelapa kaleng
  - j. Nissin Lemonia
  - k. 1 kaleng susu
2. Paket B (Rp. 10.000/minggu)
  - a. 20 kg beras
  - b. 1 kg gula pasir
  - c. 1 liter minyak goreng
  - d. 1 botol sirup

- e. 0,5 kg emping
  - f. 1 kg kacang bawang
  - g. Wafer Nissin
  - h. Khong Guan kotak
  - i. Roma kelapa kaleng
  - j. Nissin Lemonia
  - k. 1 kaleng susu
  - l. 2 ekor ayam
3. Paket C (Rp. 10.000/minggu)
- a. Mukena
  - b. 1kg gula pasir
  - c. 1 botol sirup
  - d. 0,5 kg emping
  - e. 1 kg kacang bawang
  - f. Monde kecil
  - g. Wafer Nissin
  - h. Khong Ghuan kotak
  - i. Permen
  - j. Nissin Lemonia
  - k. 1 kaleng susu
  - l. 2 ekor ayam
4. Paket D (Rp. 5.000/minggu)
- a. 2,5 kg daging sapi

5. Paket E (Rp. 4.000/minggu)

- a. 1 kg anggur
- b. 1 kg jeruk
- c. 1 kg apel
- d. 1 kg pear

6) Simpanan Deposito

Deposito adalah simpanan yang penarikannya hanya dapat dilakukan pada waktu tertentu berdasarkan perjanjian nasabah dengan pihak BMT Surya Sekawan mandiri. Syarat dan ketentuannya adalah:

- a. Fotocopy KTP
- b. Setoran awal Rp. 1.000.000
- c. Untuk bagi hasilnya untuk jangka 3 bulan perbulan mendapat Rp. 5.000
- d. Untuk jangka 6 bulan perbulan mendapat Rp. 6.000
- e. Untuk jangka 12 bulan perbulan mendapat Rp. 7.000

7) Zakat, Infaq, dan Shodaqoh

Merupakan salah satu bentuk layanan sosial BMT Surya Sekawan Mandiri untuk mengelola dan menyalurkan dana ZIS umat.

b. Jasa Pembiayaan

1. Murabahah

Jasa pembiayaan murabahah adalah jual beli barang yang dilakukan oleh pihak BMT dengan nasabah pada harga asal dengan tambahan keuntungan yang disepakati. Syarat dan ketentuan:

- a. Fotocopy KTP
  - b. Fotocopy Kartu Keluarga
  - c. Jaminan
  - d. Pihak nasabah datang ke BMT dengan membawa syarat tadi kemudian mengisi formulir yang telah disediakan oleh pihak BMT.
  - e. Proses pengajuan ke pihak manager BMT
  - f. Biaya administrasi 1,5% dari nilai barang
  - g. Tanda tangan surat-surat akad pembiayaan
  - h. Cap jempol
  - i. Proses pembelian barang oleh pihak BMT
2. Mudharabah

Jasa pembiayaan Mudharabah adalah pembiayaan dana dari BMT Surya Sekawan Mandiri (*shohibul maal*) kepada nasabah (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian menggunakan bagi untung dan rugi (*profit and loss sharing*) atau metode bagi pendapatan (*revenue sharing*) antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Syarat dan ketentuannya adalah:

- a. Fotocopy KTP
- b. Fotocopy Kartu Keluarga
- c. Jaminan bisa berupa BPKP, sertifikat rumah, atau surat berharga lainnya

- d. Pihak nasabah datang ke BMT dengan membawa syarat tadi kemudian mengisi formulir yang telah disediakan oleh pihak BMT.
- e. Proses pengajuan ke pihak manager BMT
- f. Biaya administrasi 1,5% dari nilai barang
- g. Tanda tangan surat-surat akad pembiayaan
- h. Tanda tangan kwitansi penerimaan uang
- i. Cap jempol
- j. Uang cair

**B. Problem Penurunan Jumlah Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri**

*Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Surya Sekawan Mandiri merupakan lembaga keuangan yang kegiatannya menghimpun dan menyalurkan dana kepada masyarakat, BMT Surya Sekawan Mandiri juga sebagai lembaga bisnis dalam rangka memperbaiki perekonomian umat khususnya di wilayah Boja dan sekitarnya.

Pembiayaan yang diberikan oleh BMT Surya Sekawan Mandiri untuk membiayai kebutuhan dana yang akan digunakan untuk membeli suatu benda/barang maupun jasa (modal/kerja), dimana nasabah hanya diwajibkan membayar cicilan keuntungan setiap bulan untuk modal kerja yang dibiayai BMT Surya Sekawan Mandiri dan cicilan harga beli oleh BMT Surya Sekawan Mandiri (pokok pinjaman) baru dibayar pada saat pelunasan (jatuh tempo).

Dalam pembiayaan murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri ini problem penurunan jumlah nasabah disebabkan karena faktor-faktor sebagai berikut, yaitu:

### **1. Faktor Internal**

Faktor internal yang ada dalam BMT Surya Sekawan Mandiri ini adalah kurang telitinya karyawan dalam memilih nasabah yang baik untuk mengajukan pembiayaan murabahah, sehingga berdampak pada menurunnya jumlah nasabah pada tahun 2014, dan tidak hanya kurang telitinya karyawan dalam memilih nasabah, akan tetapi juga karyawan yang sudah tidak ada keterikatan kerja di BMT Surya Sekawan Mandiri, ada yang masih meminta nasabah untuk mengangsur kepada karyawan yang tidak lagi bekerja di BMT. Kurang pahamnya dalam mengetahui produk yang akan di tawarkan juga menjadi kendala dalam menarik nasabah untuk memilih produk yang ditawarkan. Dari faktor internal yang menyebabkan menurunnya jumlah nasabah sebesar 3% dari 11% menurunnya jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di BMT Surya Sekawan mandiri.<sup>3</sup>

### **2. Faktor Eksternal**

Faktor eksternal yang ada di BMT Surya Sekawan di karenakan faktor ketidak sengajaan dan faktor yang di sengaja. Faktor yang tidak di sengaja seperti terjadinya kecelakaan sampai menyebabkan meninggalnya nasabah, kebangkrutan yang di alami nasabah, semakin banyaknya pesaing lembaga keuangan yang ada di sekitarnya, sedangkan faktor yang di sengaja

---

<sup>3</sup>Wawancara dengan Ibu Ena Hikmawati, SE, Manager KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri Boja, 23 Agustus 2015.



seperti watak dari nasabah yang sulit untuk di pahami, sehingga bagaimanapun usaha BMT untuk meminta nasabah supaya melunasi pembiayaannya yang sudah jatuh tempopun sulit untuk melunasinya, dengan alasan yang kurang masuk akal dan ada sebagian pula nasabah yang memang tidak menghiraukan tanggungjawabnya untuk melunasi, sehingga pada kabur dan ada pula yang tertipu karena marketing yang sudah lama keluar tetapi masih meminta pembiayaan tanpa sepengetahuan BMT, sehingga bagaimanapun BMT menanggung kerugian yang di sebabkan oleh nasabah yang tidak bertanggungjawab. Dari faktor eksternal yang menyebabkan menurunnya jumlah nasabah sebesar 8% dari 11% penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di BMT Surya sekawan mandiri<sup>4</sup>

### **C. Upaya BMT dalam Mengatasi Penurunan Jumlah Nasabah pada Pembiayaan Murabahah.**

*Baitul Maal wat Tamwil* (BMT) Surya Sekawan Mandiri memberikan pembiayaan dengan sistem kepercayaan kepada nasabah, tanpa adanya keragu-raguan untuk mencairkan pembiayaan kepada nasabah, namun semua itu tidak bisa menjamin, untuk mendapatkan nasabah yang baik dan bisa bertanggung jawab.

Dilihat dari dua faktor di atas, dimana faktor internal yang kurang jelinya dalam memilih nasabah, lemahnya pengawasan dan pembinaan dari pihak BMT yang kurang terhadap nasabah, dan permasalahan yang telah di

---

<sup>4</sup>Wawancara dengan Bapak Akhmad Sayfullah, Unit Penghimpun Dana KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri Boja, 23 Agustus 2015.

uraikan di atas, dan faktor eksternal yang terletak unsur kesengajaan nasabah dilihat dari watak masing-masing nasabah yang sulit untuk melunasinya, dan unsur tidak di sengaja seperti kerugian/bangkrutnya usaha nasabah, terjadinya kecelakaan yang menyebabkan meninggal.

Dari permasalahan di atas, maka BMT Surya Sekawan Mandiri berupaya untuk mengatasi permasalahan tersebut dengan mengambil keputusan untuk memblacklist nasabah yang macet, untuk tidak bisa mengajukan kembali pembiayaan apapun yang ada di BMT Surya Sekawan Mandiri. Jadi penurunan jumlah nasabah pada pembiayaan murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri tahun 2014 memang suatu upaya untuk mendapatkan nasabah yang benar-benar membutuhkan pembiayaan murabahah dan bisa bertanggungjawab untuk membayar pada saat jatuh tempo.

Dari kejadian itulah pihak BMT Surya Sekawan Mandiri kini telah memastikan kepada para karyawan dengan embel-embel “lebih baik nasabah sedikit akan tetapi pembiayaannya tinggi dan lancar, daripada nasabah banyak tetapi pembiayaannya sedikit dan tidak lancar pula”, sehingga tidak di ragukan lagi untuk semua nasabah yang sekarang masih memilih produk pembiayaan murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri saat ini benar-benar nasabah yang mampu untuk melunasi hingga saat jatuh temponya.<sup>5</sup>

---

<sup>5</sup>Wawancara dengan Bapak Suatno, A. S.Pd, Unit Penghimpun Dana KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri Boja, 23 Agustus 2015.

## **BAB IV**

### **ANALISIS PENURUNAN JUMLAH NASABAH PADA PRODUK PEMBIAYAAN MURABAHAH DI BMT SURYA SEKAWAN MANDIRI**

#### **A. Analisis Penurunan Jumlah Nasabah Pada Pembiayaan Murabahah**

##### **1. Faktor Internal**

Dalam melakukan analisis pada faktor internal penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah yang disebabkan oleh kinerja karyawan BMT Surya Sekawan Mandiri, yaitu kurang telitinya karyawan dalam memilih nasabah yang baik untuk mengajukan pembiayaan, sehingga berdampak pada menurunnya jumlah nasabah pada tahun 2014, dan tidak hanya kurang telitinya karyawan dalam memilih nasabah, akan tetapi juga karyawan yang sudah tidak ada keterikatan kerja di BMT Surya Sekawan Mandiri, ada yang masih meminta nasabah untuk mengangsur kepada karyawan yang tidak lagi bekerja di BMT. Kurang pahamnya dalam mengetahui produk yang akan di tawarkan juga menjadi kendala dalam menarik nasabah untuk memilih produk yang ditawarkan.

Dari permasalahan-permasalahan yang ada di BMT Surya Sekawan Mandiri peneliti akan menganalisis dengan mengambil pelajaran dari 4 sifat yang ada pada Nabi Muhammad SAW dalam menjalankan bisnisnya, 4 sifat Nabi Muhammad antara lain:

- 1) *Shiddiq*, yang berarti jujur. Nabi dan Rasul selalu jujur dalam perkataan dan perilakunya dan mustahil akan berbuat yang sebaliknya, yakni

berdusta, munafik, dan yang semisalnya.<sup>1</sup> Dalam berdagang, Nabi Muhammad SAW selalu dikenal sebagai seorang marketer yang jujur dan benar dalam menginformasikan produknya. Bila ada produknya yang memiliki kelemahan atau cacat, maka tanpa ditanyakan Nabi Muhammad langsung menyampaikannya dengan jujur dan benar, tak ada sedikitpun yang disembunyikan.

Maksud dari nilai *shiddiq* dalam kegiatan pemasaran dapat diwujudkan dengan pemberian informasi yang benar akan produk yang dipasarkan oleh marketer. Tidak ada informasi yang disembunyikan mengenai obyek yang dipasarkan. Tidak mengurangi dan tidak menambahi. Artinya, seseorang yang bekerja sebagai marketer dituntut untuk berkata dan bertindak secara benar, sesuai dengan kondisi riil produk yang ditawarkan.<sup>2</sup>

- 2) *Amanah*, yang berarti dapat dipercaya dalam kata dan perbuatannya. Nabi dan Rasul selalu amanah dalam segala tindakannya, seperti menghakimi, memutuskan perkara, menerima dan menyampaikan wahyu, serta mustahil akan berperilaku yang sebaliknya.<sup>3</sup>

Seorang pebisnis haruslah dapat dipercaya seperti yang telah dicontohkan Nabi Muhammad dalam memegang amanah. Saat menjadi

---

<sup>1</sup> Marzuki, "Meneladani Nabi Muhammad SAW dalam Kehidupan Sehari-hari", Jurnal Ilmiah FISE, Universitas Negeri Yogyakarta, 2008, h. 84.

<sup>2</sup> <http://alrasikh.uii.ac.id/2009/06/26/refleksi-sifat-rasulullah-saw-dalam-bisnis-dan-marketing/26/10/2015/19:35>.

<sup>3</sup> Marzuki, "Meneladani,... h. 85.

pedagang, Nabi Muhammad selalu mengembalikan hak milik atasannya, baik itu berupa hasil penjualan maupun sisa barang yang dipasarkan.

Nilai amanah bagi pekerja marketing adalah sosok jujur dan dapat dipercaya. Bagi perusahaan, sosok pekerja yang amanah akan membawa keuntungan yang besar. Di samping karena mereka tidak akan berbohong, perusahaan akan mendapatkan keuntungan dari *image* yang terbangun oleh *customer* akan keamanahan dari marketer perusahaan tersebut. Sehingga banyak *customer* yang terpikat oleh sebuah produk atau jasa karena sosok marketer yang amanah.<sup>4</sup>

- 3) *Tabligh*, yang berarti menyampaikan. Nabi dan Rasul selalu menyampaikan apa saja yang diterimanya dari Allah (wahyu) kepada umat manusia dan mustahil Nabi dan Rasul menyembunyikan wahyu yang diterimanya.<sup>5</sup>

Seorang marketing harus mampu menyampaikan keunggulan-keunggulan produk dengan menarik dan tepat sasaran tanpa meninggalkan kejujuran dan kebenaran (*transparency and fairness*). Lebih dari itu, anda harus mempunyai gagasan-gagasan segar dan mampu mengkomunikasikannya secara tepat dan mudah dipahami oleh siapapun yang mendengarkannya. Dengan begitu, pelanggan dapat dengan mudah memahami pesan bisnis yang ingin disampaikan.

Seorang marketer mestilah sosok komunikator yang ulung, yang mampu menjembatani antara pihak perusahaan dan pihak *customer*.

---

<sup>4</sup> <http://alrasikh.uui.ac.id/2009/06/26/refleksi-sifat-rasulullah-saw-dalam-bisnis-dan-marketing/26/10/2015/19:35>.

<sup>5</sup> Marzuki, "Meneladani,... h. 85.

Masalahnya akan sangat krusial jika seorang marketer tidak dapat memberikan informasi yang diharapkan oleh *customer*. Bisa jadi banyak *customer* yang lari ke produk perusahaan lain gara-gara seorang marketer yang tidak dapat menjelaskan produknya ke *customer*.<sup>6</sup>

- 4) *Fathanah*, yang berarti cerdas atau pandai. Semua Nabi dan Rasul cerdas dan selalu mampu berfikir jernih sehingga dapat mengatasi semua permasalahan yang dihadapinya. Tidak ada satu pun Nabi dan Rasul yang bodoh, mengingat tugasnya yang begitu berat dan penuh tantangan.<sup>7</sup>

Dalam hal ini, pebisnis yang cerdas merupakan pebisnis yang mampu memahami, menghayati dan mengenal tugas dan tanggungjawab bisnisnya dengan sangat baik. Dengan sifat ini, pebisnis dapat menumbuhkan kreativitas dan kemampuan dalam melakukan berbagai inovasi yang bermanfaat bagi perusahaan. Kita perlu menggunakan sifat ini agar bisa menjadi seorang pebisnis yang sukses. Terutama dalam menghadapi persaingan yang tidak sehat; kotor, *corrupted*, *complicated*, *chaos* (kacau balau) dan *sophisticated*.

Nilai *fathanah* juga sangat mendukung bagi perusahaan yang melakukan kegiatan pemasaran. Jika sebuah perusahaan tersebut mempunyai Sumber Daya Insani (SDI) yang *fathanah* akan membantu perusahaan meraih profitabilitas yang maksimal. Perusahaan tidak akan dirugikan oleh marketer yang cerdas. Sebaliknya, marketer yang cerdas

---

<sup>6</sup> <http://alrasikh.uui.ac.id/2009/06/26/refleksi-sifat-rasulullah-saw-dalam-bisnis-dan-marketing/26/10/2015/19:35>.

<sup>7</sup> Marzuki, "Meneladani,... h. 85.

akan memberikan sentuhan nilai yang efektif dan efisien dalam melakukan kegiatan pemasaran.<sup>8</sup>

Dengan meneladani 4 sifat Nabi Muhammad yang telah di jelaskan di atas, masalah-masalah apa saja yang ada di BMT Surya Sekawan Mandiri tidak akan terjadi lagi, jika ke 4 sifat Nabi Muhammad di terapkan pada BMT Surya Sekawan Mandiri dan bahkan akan lebih baik untuk perkembangan yang lebih lanjut di BMT Surya Sekawan Mandiri. Dan perlu kita ingat juga hadits yang diriwayatkan oleh Abu Daud tentang “tidak berkhianat kepada relasi bisnis”.

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَفَعَهُ قَالَ إِنَّ اللَّهَ يَقُولُ أَنَا ثَالِثُ الشَّرِيكَيْنِ مَا لَمْ يَخُنْ أَحَدُهُمَا صَاحِبَهُ فَإِذَا خَانَهُ خَرَجْتُ مِنْ بَيْنِهِمَا.

Artinya:

“Dari Abu Hurairah-semoga Allah mengangkat derajatnya-bahwa Allah berfirman dalam hadits Qudsi: “Aku (Allah) adalah pihak ketiga dari dua orang yang berserikat selama salah seorang diantaranya tidak mengkhianati temannya. Bila salah seorang diantara keduanya berkhianat, Aku (Allah) keluar dari perselisihan keduanya.”<sup>9</sup>

Dari penjelasan hadits di atas yang di riwayatkan oleh Abu Daud sudah sangat jelas apabila dalam sebuah bisnis ada perselisihan maka bisnis itu tidak akan dapat ridha dari Allah. Sehingga sebesar dan sesukses apapun perusahaan itu tidak akan menjadi berkah bagi perusahaan itu dan bahkan akan merugikan satu sama lain, terutama pada perusahaan. Maka dari itu BMT Surya Sekawan Mandiri Harus selalu menjaga silaturahmi antara

<sup>8</sup> <http://alrasikh.uii.ac.id/2009/06/26/refleksi-sifat-rasulullah-saw-dalam-bisnis-dan-marketing/26/10/2015/19:35>.

<sup>9</sup> Muhammad Saifullah, “Etika Bisnis Islam dalam Praktek Bisnis Rasulullah”, Karya Ilmiah, IAIN Walisongo Semarang, 2011, h. 153.

manajer dan karyawan, sehingga terhindar dari adanya perselisihan yang akan menyebabkan penghianatan satu sama lain.

## 2. Faktor Eksternal

Sedangkan dalam menganalisis faktor eksternal penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah yang disebabkan karena karakter, modal dan sebagainya dari masing-masing nasabah, pihak BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal perlu memperhatikan beberapa prinsip utama yang berkaitan dengan kondisi secara keseluruhan calon nasabah. Prinsip penilaian yang perlu digunakan BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal adalah 5C, yaitu:

### 1. *Character* (watak/sifat)

*Character* adalah keadaan watak/sifat debitur, baik dalam kehidupan pribadi maupun dalam lingkungan usaha. Kegunaan dari penilaian terhadap karakter ini adalah untuk mengetahui sampai sejauh mana iktikad/kemauan debitur untuk memenuhi kewajibannya (*willingness to pay*) sesuai dengan perjanjian yang telah ditetapkan.

Karakter ini merupakan faktor kunci walaupun calon debitur tersebut mampu menyelesaikan utangnya. Namun, kalau tidak mempunyai iktikad baik, tentu akan timbul berbagai kesulitan bagi bank di kemudian hari.

Alat untuk memperoleh gambaran tentang karakter dari calon nasabah dapat diperoleh melalui upaya:



- a. Meneliti riwayat hidup calon nasabah;
- b. Meneliti reputasi calon nasabah tersebut dilingkungan usahanya;
- c. Melakukan *bank to bank information*;
- d. Mencari informasi kepada asosiasi-asosiasi usaha di mana calon debitur berada;
- e. Mencari informasi apakah calon debitur suka berjudi;
- f. Mencari informasi apakah calon debitur memiliki hobi berfoya-foya.

Selain itu, perlu diperhatikan nilai-nilai yang terdapat dalam dirinya. Adapun nilai (*value*) yang perlu diamati adalah:

- a. *Social value*;
- b. *Theoretical value*;
- c. *Esthetical value*;
- d. *Economical value*;<sup>10</sup>
- e. *Religious value*;
- f. *Political value*;

Seorang calon nasabah yang mempunyai value yang sangat dominan di bidang *economical value* dan *political value* akan cenderung mempunyai iktikad/karakter yang tidak baik. Idealnya karakter calon nasabah mempunyai nilai-nilai (*value*) yang berimbang dalam diri pribadinya.

---

<sup>10</sup> Veithzal Rivai, et al. *Commercial Bank Management Manajemen Perbankan; Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013, h. 217.

## 2. *Capital* (modal)

*Capital* adalah jumlah dana/modal sendiri yang dimiliki oleh calon debitur. Semakin besar modal sendiri dalam perusahaan, tentu semakin tinggi kesungguhan calon debitur menjalankan usahanya dan bank akan merasa lebih yakin memberikan kredit. Kemampuan modal sendiri juga diperlukan bank sebagai alat kesungguhan dan tanggung jawab debitur dalam menjalankan usahanya karena ikut menanggung resiko terhadap gagalnya usaha. Dalam praktek, kemampuan capital ini dimanifestasikan dalam bentuk kewajiban untuk menyediakan *self financing*, yang sebaiknya jumlahnya lebih besar daripada kredit yang dimintakan kepada bank. Bentuk *self financing* ini tidak selalu harus berupa uang tunai, namun juga dalam bentuk barang modal seperti tanah, bangunan, mesin-mesin.

## 3. *Capacity* (kemampuan)

*Capacity* adalah kemampuan calon debitur dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba yang diharapkan. Penilaian ini berfungsi untuk mengetahui/mengukur kemampuan calon debitur dalam mengembalikan atau melunasi utang-utangnya (*ability to pay*) secara tepat waktu, dari usaha yang diperolehnya.

pengukuran *capacity* tersebut dapat dilakukan melalui berbagai pendekatan sebagai berikut.

- a. Pendekatan historis, yaitu menilai *past performance*, apakah menunjukkan perkembangan dari waktu ke waktu.

- b. Pendekatan finansial, yaitu menilai latar belakang pendidikan para pengurus. Hal ini sangat penting untuk perusahaan-perusahaan yang menghendaki keahlian teknologi tinggi atau perusahaan yang memerlukan profesionalisme tinggi seperti rumah sakit, biro konsultan, dan lain-lain.
- c. Pendekatan yuridis, yaitu secara yuridis apakah calon debitur mempunyai kapasitas untuk mewakili badan usaha yang diwakilinya untuk mengadakan perjanjian kredit dengan bank.
- d. Pendekatan manajerial, yaitu menilai sejauh mana kemampuan dan keterampilan nasabah melaksanakan fungsi-fungsi manajemen dalam memimpin perusahaan.
- e. Pendekatan teknis, yaitu untuk menilai sejauh mana kemampuan calon debitur mengelola faktor-faktor produksi seperti tenaga kerja, sumber bahan baku, peralatan-peralatan/mesin-mesin, administrasi dan keuangan, *industrial relation*, sampai pada kemampuan merebut pasar.<sup>11</sup>

#### 4. *Collateral* (jaminan/agunan)

*Collateral* adalah barang-barang yang diserahkan debitur sebagai agunan terhadap kredit yang diterimanya. Penilaian terhadap agunan ini meliputi jenis jaminan, lokasi, bukti kepemilikan, dan status hukumnya. Pada hakikatnya bentuk *collateral* tidak hanya berbentuk kebendaan, tetapi juga yang tidak berwujud seperti jaminan pribadi

---

<sup>11</sup> *Ibid.* h. 218.

(*borgtocht*), *letter of guarantee*, *letter of comfort*, rekomendasi dan avalis. Penilaian ini dapat dilihat dari dua segi berikut.

- a. Segi ekonomis, yaitu nilai ekonomis dari barang-barang yang akan diagunkan,
- b. Segi yuridis, yaitu apakah agunan tersebut memenuhi syarat-syarat yuridis untuk dipakai sebagai agunan.

##### 5. *Condition of Economy* (kondisi usaha)

*Condition of Economy*, situasi dan kondisi politik, sosial, ekonomi, budaya yang mempengaruhi usaha calon debitur di kemudian hari. Untuk mendapat gambaran mengenai hal tersebut perlu diadakan penelitian mengenai hal-hal seperti:

- a. Keadaan konjungtur;
- b. Peraturan-peraturan pemerintah;
- c. Situasi, politik, dan perekonomian dunia;
- d. Keadaan lain yang memengaruhi pemasaran;<sup>12</sup>

Permasalahan bagi para bankir terhadap 5C tersebut adalah bagaimana agar hal tersebut dapat dikuantifikasikan untuk memperoleh keputusan yang berarti dan konsisten. Prosedur tersebut sebagai “*credit analysis*”. Hal itu dimaksudkan untuk menentukan risiko kredit debitur.

Analisis kredit akan menentukan apakah pinjaman akan diberikan atau tidak dan juga akan menentukan dalam penentuan “harga

---

<sup>12</sup>*Ibid.* h. 219.

kredit”, sehingga para bankir harus mencoba untuk memisahkan harga kredit atas dasar risiko kredit.

Dalam “*risk return*” pada debitur yang memiliki posisi keuangan yang lemah oleh karena itu mempunyai risiko kredit yang tinggi seharusnya membayar risiko kredit yang lebih besar dan juga sebaliknya bagi mereka yang mempunyai posisi keuangan yang kuat. Guna memberikan arti yang lebih baik untuk maksud analisis kredit, maka istilah verbal “*strong versus weak*” mengenai posisi keuangan dan juga terhadap istilah “*high versus low*” atas risiko kredit perlu kiranya untuk “dikuantifikasikan”. Untuk mencapai tujuan ini, setiap unsur 5C dianalisis dalam kerangka potensi-potensi yang melekat padanya yang dapat dikuantifikasikan.<sup>13</sup>

Dengan memperhatikan prinsip 5C yang sudah di jelaskan di atas apabila menggunakan prinsip 5C secara keseluruhan, pihak BMT Surya Sekawan Mandiri, tidak akan mendapatkan nasabah yang bermasalah seperti yang telah terjadi sebelumnya, dan bahkan akan mendapatkan nasabah yang lebih baik dalam melunasi pembiayaan yang sudah mereka ajukan. Tidak harus 5C itu semua, cukup memperhatikan *Character* (watak/sifat), *Capital* (modal) dan *Collateral* (jaminan/agunan) BMT Surya Sekawan Mandiri tidak akan mendapatkan nasabah yang tidak baik, akan tetapi lebih baik jika semua prinsip 5C tersebut di terapkan pada BMT Surya Sekawan Mandiri dalam mencari nasabah dan memilih nasabah yang baik.

---

<sup>13</sup> Frianto Pandia, *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, Jakarta: Rineka Cipta, 2012, h. 214.

## B. Analisis Kebijakan BMT dalam Mengatasi Pembiayaan Murabahah

Sebuah kebijakan pemberian pinjaman atau pembiayaan harus menunjukkan ruang lingkup dan alokasi fasilitas kredit bank serta cara portofolio kredit dikelola, yaitu bagaimana investasi dan aset pembiayaan berasal, dinilai, diawasi, dan dikumpulkan. Sebuah kebijakan yang baik tidak terlalu ketat dan memungkinkan untuk presentasi proposal kepada dewan yang diyakini manajemen layak untuk dipertimbangkan, bahkan jika mereka tidak termasuk dalam parameter pedoman tertulis. Fleksibilitas diperlukan untuk memungkinkan reaksi cepat dan adaptasi awal terhadap perubahan kondisi dalam bauran aset dan lingkungan pasar bank.<sup>14</sup>

Secara umum, ada tiga jenis kebijakan yang terkait dengan manajemen risiko kredit. Kebijakan pertama bertujuan *membatasi atau mengurangi risiko kredit*. Ini termasuk kebijakan pada konsentrasi dan pemaparan besar, diversifikasi, pinjaman kepada pihak terkait, dan kelebihan pemaparan. Kebijakan kedua bertujuan *mengklasifikasikan aset*. Hal ini mengamankan evaluasi berkala terhadap kolektibilitas portofolio instrumen kredit. Kebijakan ketiga bertujuan untuk kerugian *provisi* atau membuat tunjangan pada tingkat yang memadai untuk menyerap kerugian yang dapat diantisipasi.<sup>15</sup>

Dari upaya pihak BMT Surya Sekawan Mandiri dalam mengatasi penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah yang disebabkan oleh faktor internal dan faktor eksternal, yang akhirnya membuat

---

<sup>14</sup> Hennie van Greuning dan Sonja Brajovic Bratanovic, *Analisis Risiko Perbankan*, Jakarta: Salemba Empat, 2011, h. 139.

<sup>15</sup> *Ibid.* h. 140.

kebijakan untuk mengurangi jumlah nasabah yang kurang baik, pihak BMT mengambil tiga jenis kebijakan yang pertama bertujuan untuk membatasi dan mengurangi risiko kredit. Dari kebijakan pertama inilah pihak BMT tidak akan mendapatkan permasalahan akan nasabah yang kurang baik dengan membatasi dan mengurangi risiko pada produk pembiayaan murabahah.

Kebijakan kedua bertujuan untuk mengklasifikasikan aset, BMT untuk selalu memperhatikan akan modal yang ada pada BMT untuk memenuhi nasabah yang ingin mengajukan pembiayaan murabahah, sehingga pihak BMT tidak salah lagi untuk memberikan pinjaman kepada nasabah yang akhirnya merugikan pihak BMT.

Kebijakan ketiga bertujuan untuk kerugian *provisi* atau membuat tunjangan pada tingkat yang memadai untuk menyerap kerugian yang dapat diantisipasi. Pada produk pembiayaan murabahah ini untuk menyerap kerugian yang dapat diantisipasi seperti ada jaminan dalam setiap transaksi pembiayaan murabahah, sehingga kerugian sekecil apapun bisa diantisipasi dengan menggunakan jaminan yang sudah dijanjikan di awal transaksi.

Dengan adanya tiga jenis kebijakan beserta tujuan masing-masing, BMT Surya Sekawan Mandiri mengambil keputusan untuk mengurangi dan membatasi setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan baru ataupun memperbarui pembiayaan murabahah, sehingga pihak BMT tidak akan mendapatkan risiko jangka panjang dan aset pada BMT juga akan stabil.

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Bahwa terjadinya penurunan jumlah nasabah pada produk pembiayaan murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri karena faktor:

1. Faktor internal, dikarenakan karyawan yang kurang teliti dalam memilih nasabah yang baik, masih adanya karyawan yang dulu bekerja di BMT Surya Sekawan Masih meminta angsuran pada nasabah dan kurang pahami karyawan dalam menguasai produk-produk yang ada di BMT, sehingga berdampak pada menurunnya jumlah nasabah pada tahun 2014. Dengan meneladani 4 sifat Nabi Muhammad, masalah-masalah apa saja yang ada di BMT Surya Sekawan Mandiri tidak akan terjadi lagi, jika ke 4 sifat Nabi Muhammad di terapkan pada BMT Surya Sekawan Mandiri.
2. faktor eksternal yang ada di BMT Surya Sekawan Mandiri, karena adanya faktor ketidak sengajaan dan faktor yang di sengaja. Faktor ketidak sengajaan seperti terjadinya kecelakaan sampai menyebabkan meninggalnya nasabah, kebangkrutan yang di alami nasabah, semakin banyaknya pesaing lembaga keuangan, sedangkan faktor yang di sengaja seperti watak/karakter nasabah. Dengan memperhatikan prinsip 5C. Apabila menggunakan prinsip 5C secara keseluruhan, pihak BMT Surya Sekawan Mandiri tidak akan mendapatkan nasabah yang bermasalah seperti yang telah terjadi sebelumnya, dan bahkan akan mendapatkan



nasabah yang lebih baik dalam melunasi pembiayaan yang sudah mereka ajukan.

3. Kebijakan BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal dengan mengambil tiga jenis kebijakan yang berkaitan dengan manajemen risiko kredit, yaitu kebijakan pertama yang bertujuan *membatasi atau mengurangi risiko kredit*. Kebijakan kedua bertujuan *mengklasifikasikan aset*. Dan kebijakan ketiga bertujuan untuk kerugian *provisi*. BMT mengambil kebijakan untuk mengurangi dan membatasi setiap nasabah yang mengajukan pembiayaan baru ataupun memperbarui pembiayaan murabahah, sehingga pihak BMT tidak akan mendapatkan risiko jangka panjang dan aset pada BMT juga akan stabil.

## **B. Saran-saran**

Setelah penulis melakukan penelitian di BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal, selanjutnya penulis memberikan saran-saran kepada pihak BMT sebagai berikut:

1. BMT Surya Sekawan Mandiri sebagai lembaga keuangan syariah yang bergerak pada jasa simpan pinjam, yang berkantor di Boja Kendal, alangkah lebih baiknya apabila meningkatkan kinerjanya melalui peningkatan dan pengembangan SDM para karyawannya. Hal ini diperlukan agar BMT Surya Sekawan Mandiri supaya bisa berhati-hati dalam memilih nasabah yang baik, sehingga tidak lagi salah dalam memilih nasabah yang tidak bisa mempertanggungjawabkan atas pembiayaan yang nasabah ajukan.

2. BMT Surya Sekawan Mandiri yang sudah sukses dalam menentukan kebijakannya untuk mengembalikan aset pada keuangannya dengan mengurangi nasabah yang kurang baik, dan akhirnya sukses di tahun 2014, tetapi lebih baik lagi jika mempelajari 4 sifat Nabih muhammad dan menerapkan prinsip 5C untuk di terapkan di BMT. Dan terus berhati-hati dalam memilih nasabah yang benar-benar membutuhkan dana tersebut untuk kebutuhan usaha nasabah sehingga bisa bertanggung jawab dengan pembiayaan yang nasabah ajukan sebelumnya ataupun yang baru nasabah ajukan.
3. BMT Surya Sekawan Mandiri seharusnya menyebarkan surat pemberitahuan kepada masing-masing nasabah yang pernah tertipu dengan karyawan yang sudah keluar masih meminta uang angsuran setiap nasabah yang akhirnya merugikan pihak BMT, sehingga untuk tahun-tahun selanjutnya bisa mengantisipasi akan hal-hal seperti itu lagi yang terjadi pada nasabah pembiayaan murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal.

## **Daftar Pustaka**

- Huda, Nurul dan Mustafah Edwin Nasution. *Current Issues Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009.
- S, Burhanuddin. *Aspek Hukum Lembaga Keuangan Syariah*, Yogyakarta: Graha Ilmu, 2010.
- Sudarsono, Heri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah Deskripsi dan Ilustrasi*, Edisi 4, Yogyakarta: Ekonisia, Cet. ke-2, 2013.
- Soemitra, Andri. *Bank dan Lembaga Keuangan Syariah*, Jakarta: Kencana, 2009.
- Imi, Makhalul. *Teori dan Praktek Lembaga Mikro Keuangan Syariah*, Yogyakarta: UII Press, 2002.
- Wawancara dengan Bapak Akhmad Sayfullah, Unit Penghimpun Dana KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri, 24 Februari 2015.
- Wawancara dengan Bapak Suatno, A. S. Pd, Unit Penghimpun Dana KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri, 24 Februari 2015.
- Anam, Khoirul. “Analisis Praktek Pembiayaan di PT Federal International Finance (FIF) Syariah Demak”, Skripsi, Fakultas Syariah, Semarang, Perpustakaan IAIN Walisongo, 2009.
- Ernomo, Melina. “Analisis Metode Pengakuan Pembiayaan Murabahah Pada PT Bank Syariah Mandiri”, Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jakarta, UIN Syarif Hidayatullah, 2013.
- Tarrohmi, Kunti Ulfa. “Implementasi Sistem Pembiayaan Murabahah Menurut Fatwa Dewan Syariah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 Majelis Ulama Indonesia (Studi Kasus di BMT Al Khalim Kranggan Temanggung)”, Skripsi, Fakultas Syariah, Semarang, Perpustakaan IAIN Walisongo, 2009
- Suryabrata, Sumardi. *Metodologi Penelitian*, Cet. Ke-II, Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 1998.

- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan praktek*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2006.
- Muhammad. *Metodologi Penelitian Ekonomi Islam: Pendekatan Kuantitatif*, Jakarta: PT Rajawali Pers, 2013.
- Darmawan, Deni. *Metode Penelitian Kuantitatif*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2013.
- Koentjaraningrat. *Metode Penelitian Masyarakat*, Jakarta: Gramedia, 1981.
- Nawawi, Hadari. *Metode Penelitian Bidang Sosial*, Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2001.
- Maskhur, Ali. "Hubungan Citra Murabahah dengan Minat Nasabah di BMT NU Sejahtera Mangkang Kota Semarang", Skripsi Fakultas Syariah, Semarang, Perpustakaan IAIN Walisongo, 2011.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah dari Teori ke Praktik*, Ctk. Pertama, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Hulwati. *Ekonomi Islam Teori dan Pratiknya dalam Perdagangan Obligasi Syari'ah di Pasar Modal Indonesia dan Malaysia*, Jakarta: Ciputat Press Group, 2009.
- Wiroso. *Jual - Beli Murabahah*, Yogyakarta: UII Press, 2005.
- Darmawi, Herman. *Pasar Financial dan Lembaga-lembaga Financial*, Jakarta: Bumi Aksara, 2006.
- Zulkifli, Sunarto. *Panduan Praktis Transaksi Perbankan Syariah*, Jakarta: Zikrul Hakim, 2003.
- Dewi, Gemala. *Hukum Perikatan Indonesia*, Jakarta: Kencana, 2006.
- Antonio, Karnaen Perwataatmadja dan Muhammad Syafi'i. *Apa dan Bagaimana Bank Islam*, Yogyakarta: Dana Bhakti Wakaf, 1992.

- Karim, Adiwarman. *Bank Islam: Analisis Fiqih dan Keuangan*, Jakarta: IIIT Indonesia, 2003.
- Sjahdeini, Sutan Remy. *Perbankan Islam dan kedudukan dalam Tata Hukum perbankan indonesia*, Jakarta: Pustaka Utama Graffiti, 1999.
- Anggadini, Sri Dewi. "Penerapan *Margin* Pembiayaan Murabahah Pada BMT As-Salam Pacet Cianjur" *Majalah Ilmiah UNIKOM*, Vol. 9, No. 2, Program Studi Akuntansi, fakultas Ekonomi, UNIKOM, 2010.
- Novianti. "Sinkronisasi Pengaturan Status Kepemilikan Barang pada Pembiayaan Murabahah dalam Hukum Perbankan Syariah di Indonesia", *Jurnal Ilmiah Fakultas Hukum*, Malang, Universitas Brawijaya, 2013.
- Soerjopratiknjo, Hartono. *Aneka Perjanjian Jual Beli*, Bandung: PT. Citra Aditya Bakti, 1982.
- Saeed, Abdullah. *Bank Islam dan Bunga: Studi Kritis dan Interpretasi Kontemporer*, Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2004.
- Fatwa Dewan Syari'ah Nasional No.04/DSN-MUI/IV/2000 Majelis Ulama Indonesia.
- As-San'ani, Muhammad Bin Ismail Al-Kahlani. *Subul As-Salam*, Kairo: Syirkah Maktabah Mustafa Al-Babi Al-Halabi, 1950.
- Antonio, Muhammad Syafi'i. *Bank Syariah: dari Teori ke Praktek*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003.
- Antonio, Muhammad Syafi'i, *Bank Syariah Wacana Ulama dan Cendekiawan*, Jakarta: Gema Insani Press, 2003.
- Dokumentasi KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri, Data Diperoleh dari Pihak KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri, 23 Agustus 2015.
- Wawancara dengan Ibu Anna Febriana, Unit Administrasi KJKS BMT Surya Sekawan Mandiri Boja, 23 Agustus 2015.

Wawancara dengan Ibu Ena Hikmawati, SE, Manager KJKS BMT Surya  
Sekawan Mandiri Boja, 23 Agustus 2015.

Wawancara dengan Bapak Akhmad Sayfullah, Unit Penghimpun Dana KJKS  
BMT Surya Sekawan Mandiri Boja, 23 Agustus 2015.

Wawancara dengan Bapak Suatno, A. S. Pd, Unit Penghimpun Dana KJKS BMT  
Surya Sekawan Mandiri, 23 Agustus 2015.

Marzuki. “Meneladani Nabi Muhammad SAW dalam Kehidupan Sehari-hari”,  
Jurnal Ilmiah FISE, Universitas Negeri Yogyakarta, 2008.

<http://alrasikh.uui.ac.id/2009/06/26/refleksi-sifat-rasulullah-saw-dalam-bisnis-dan-marketing/26/10/2015/19:35>.

Saifullah, Muhammad. “Etika Bisnis Islam dalam Praktek Bisnis Rasulullah”,  
Karya Ilmiah, IAIN Walisongo Semarang, 2011.

et al, Veithzal Rivai. *Commercial Bank Management Manajemen Perbankan;  
Dari Teori ke Praktik*, Jakarta: Rajawali Pers, 2013.

Pandia, Frianto. *Manajemen Dana dan Kesehatan Bank*, Jakarta: Rineka Cipta,  
2012.

Bratanovic, Hennie van Greuning dan Sonja Brajovic. *Analisis Risiko Perbankan*,  
Jakarta: Salemba Empat, 2011.

## LAMPIRAN

### Jumlah Peminjam dan Piutang Produk Murabahah dalam Periode 2010-2014

#### KJKS BMT Surya Sekawan mandiri

Tahun	Bagi Hasil	Jumlah Peminjam (Nasabah)	Piutang per Tahun
2010	3%	453	690.587.901,00
2011	3%	584	985.243.798,42
2012	3%	655	1.436.250.490,00
2013	3%	772	1.811.430.483,51
2014	3%	689	1.764.797.045,51



**Koperasi Jasa Keuangan Syariah**  
**BMT SURYA SEKAWAN MANDIRI**

Alamat : Blok Dalam Pasar Boja Telp. (0294)5791551, 571716 Boja - Kendal 51381  
E-mail : surya.sekawan\_mandiri@yahoo.co.id



**SURAT KETERANGAN**

Alhamdulillah, segala puji bagi Allah SWT, yang senantiasa memberi penghargaan kepada setiap hamba yang selalu bekerja untuk meraih keridhoan-Nya.

Manajemen **Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal** dengan ini menerangkan bahwa :

Nama : Muhammad Zainudin  
NIM : 112411054  
Tempat / Tanggal Lahir : Demak, 25 Juli 1992  
Jurusan / Fakultas : Ekonomi Islam / Ekonomi dan Bisnis Islam

Adalah benar telah melaksanakan Studi Kasus di **Koperasi Jasa Keuangan Syariah BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal**, yang berjudul "Analisis Penurunan Jumlah Nasabah pada Produk Pembiayaan Murabahah di BMT Surya Sekawan Mandiri Boja Kendal", dari tanggal 24 Februari 2015.

Demikian surat keterangan ini diberikan agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

**Koperasi Jasa Keuangan Syariah**  
**BMT Surya Sekawan Mandiri Boja**







## **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

Yang bertanda tangan di bawa ini :

Nama : Muhammad Zainudin

Tempat/tanggal lahir : Demak, 25 Juli 1992

Alamat : Morodemak Rt. 05/Rw. 03, Bonang, Demak

Jenis kelamin : Laki-laki

Agama : Islam

Status : Belum Menikah

Menerangkan dengan sesungguhnya.

Jenjang Pendidikan :

- |   |                  |
|---|------------------|
| 1. SDN Morodemak Bonang Demak               | Tahun lulus 2005 |
| 2. MTS Sunan Barmawi Morodemak Bonang Demak | Tahun lulus 2008 |
| 3. MA Raudlatul Ulum Guyangan Trangkil Pati | Tahun lulus 2011 |
| 4. UIN Walisongo Semarang                   | Tahun lulus 2015 |

Demikian daftar riwayat hidup ini dibuat dengan sebenarnya dan semoga dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Semarang, 2 November 2015

Penulis

**Muhammad Zainudin**  
**NIM. 112411054**